

Ипотечный бизнес: механизмы адаптации к кризисным обстоятельствам

Как текущий кризис влияет на ипотечное кредитование: пять тенденций
Непроданные новостройки: проблема залога готовых квартир
Цифровое урегулирование задолженности: какая система вам подходит



ER

Издательский дом «Регламент»
Методики для банкиров

www.reglament.net

Издается с 2005 года.
Выходит один раз в два месяца

№ 1 (113) \ 2024

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) 19 ноября 2009 года.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-38082

Учредитель и издатель
ООО «Регламент»
www.reglament.net

Генеральный директор **В.Г. Богданов**

Ответственный секретарь Департамента финансовых и методических изданий
И.М. Ананьева
ananieva@reglament.net
Выпускающий редактор **Е.В. Полякова**
Отдел предпечатной подготовки и производства
Начальник отдела **А.Н. Тимченко**
Верстка **С.В. Шеришорин**
Отдел маркетинга
Директор по маркетингу **А.В. Гришунин**
grishunin@reglament.net

© **ООО «Регламент», 2024**

Индексы в каталогах
УП УРАЛ-ПРЕСС: 80787
«Книга-Сервис»: 84694

Подписка через Интернет
www.reglament.net

Редакционная подписка
возможна с любого месяца.
Телефон отдела прямых продаж
(495) 255-5177, доб. 215
e-mail: podpiska@reglament.net

По всем вопросам, связанным с доставкой изданий и отчетных документов, обращайтесь в отдел распространения и логистики ООО «Регламент» по телефону (495) 255-5177, доб. 289.

Мнения, оценки и рекомендации в статьях, размещенных в журнале, отражают точку зрения их авторов и не являются обязательными к исполнению. ООО «Регламент» и авторы материалов, опубликованных в журнале, не несут ответственности за возможные убытки, которые могут быть причинены лицам в результате использования или невозможности использования ими размещенных материалов. Пользователь самостоятельно оценивает возможные риски совершения юридически значимых действий на основе размещенной в журнале информации и несет ответственность за их неблагоприятные последствия. Полное или частичное воспроизведение каким-либо способом материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях.

Адрес учредителя, издателя и редакции: 125167, Ленинградский просп., 37, БЦ «Аэродом», 8 этаж, оф. 8.2.
Телефон (495) 255-5177.

Отпечатано в типографии «OneBook.ru» ООО «Сам Полиграфист». Адрес: 129090, г. Москва, Протопоповский пер., 61. Тираж 2100 экз. Цена свободная. Подписано в печать 19.02.2024.

Экспертный совет журнала

Дмитрий СЕРГИЕНКО, Банк России, заместитель начальника Управления анализа розничных кредитных рисков

Антон БОБК, председатель комитета по оценочной деятельности Российской гильдии управляющих и девелоперов, член Общественного совета при Росреестре, член Совета по оценочной деятельности при Минэкономразвития России

Владимир ШИКИН, НБКИ, заместитель директора по маркетингу

Владимир КОЗЛОВ, компания Raisk, управляющий директор, FRM, консультант по риск-менеджменту

Андрей НАБЕРЕЖНЫЙ, Сбер, директор проектов Департамента по работе с проблемными активами

Роман БОЖЬЕВ, ОКБ, директор направления аналитических сервисов для МСБ, генеральный продюсер форума Scoring Day

Содержание

ИПОТЕКА

- 6 **Ольга ПЛЕШАНОВА, юридическая фирма «Инфралекс»**
НЕПРОДАННЫЕ НОВОСТРОЙКИ: ПРОБЛЕМА ЗАЛОГА ГОТОВЫХ КВАРТИР

Ожесточенная борьба вокруг льготной ипотеки и банковских комиссий оставила в тени более важный вопрос: как продавать квартиры, не реализованные на этапе строительства, если после сдачи дома в эксплуатацию они оказались в залоге у банка, кредитовавшего застройщика? Очистка готовых квартир от обременений потребует значительных затрат и, вероятно, создания специальных механизмов.

- 18 **Сергей ГОРДЕЙКО, ООО «Русипотека»**
КАК ТЕКУЩИЙ КРИЗИС ВЛИЯЕТ НА ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ПЯТЬ ТЕНДЕНЦИЙ

Закономерности трех кризисов позволяют понять, как планировать свою деятельность. Как впредь управлять зависимостью от ключевой ставки, применять механизмы господдержки с учетом их убыточности для банков? Как эффективнее использовать влияние цифровизации на продажи? Приведенный в статье анализ поможет участникам ипотечного бизнеса найти способы адаптации к быстро меняющимся обстоятельствам на рынке кредитования.

РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС

- 30 **Андрей РАССАДИН, Промсвязьбанк**
ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ В РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ CRM

Обогащение клиентского профиля через внешние источники данных для повышения качества рекомендаций является «хорошим тоном» в CRM. Но ожидания от использования внешних источников в системе рекомендаций могут быть завышены, особенно когда речь идет о действующих клиентах. Разберем успешные и неуспешные кейсы использования внешних данных и поделимся бизнес-эффектами, которые могут быть достигнуты.

КОГО КРЕДИТОВАТЬ

- 38 **Игорь ВОЛОСОВ, «СПАРК-Интерфакс»**
ПОТЕНЦИАЛ КРЕДИТНОЙ ЭКСПАНСИИ: ПЯТЬ НОВЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ПРИОРИТЕТОВ БАНКОВ

В 2023 г. отраслевые приоритеты кредитования существенно изменились. В топ-10 секторов остались только ИТ (но уже не на первом, а на восьмом месте) и производство компьютеров. Какие сектора экономики вышли на первые места по динамике кредитной задолженности и как изменятся отраслевые приоритеты в ближайшее время?

АВТОМАТИЗАЦИЯ

45 Кирилл ПИВОВАРОВ, FIS

ЦИФРОВОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: КАКАЯ СИСТЕМА ВАМ ПОДХОДИТ

Судя по тому, что в 2023 г. банки — лидеры отрасли представили сервисы, кардинально меняющие подходы к организации процесса возврата задолженности, цифровая революция во взыскании началась. Каких результатов помогут достичь системы цифрового урегулирования задолженности, как с их помощью увеличить возврат задолженности в разы, приблизив его к 100%? Как учитывать возможности своего банка при выборе системы?

54 Редакция журнала

ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ БАНКАМ СТАРТАПЫ И КАК ЗАПОЛУЧИТЬ ЛУЧШИЕ ЧЕРЕЗ АКСЕЛЕРАТОР АРБ

В конце 2023 г. АРБ подвела итоги Первого межбанковского финтех-акселератора, организованного совместно с Банком Уралсиб. В 2023 г. заявки на участие подали более 300 стартапов, в 2024 г. пройдет следующий акселератор. Разберем несколько решений, которые стартапы предлагают банкам, и обсудим, чем может быть полезен цифровой акселератор, с директором по инновациям Банка Уралсиб Дмитрием Гришиным — руководителем комитета по инновациям АРБ.

66 Ксения ЛЕВИНА, PravoTech

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: КАК АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ АЛГОРИТМ ПОЗВОЛЯЕТ УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ПРОВЕРОК В 30 РАЗ

Автоматизация позволяет значительно экономить время на мониторинг контрагентов: например, мониторинг исковой нагрузки сокращается с 20 до 2 часов в месяц. Специалисту больше не нужно изучать каждое судебное дело, достаточно в один клик загрузить данные в отчет и направить его руководству. О требованиях к сервисам автоматизации и рекомендациях банкам по выбору таких решений — в статье.

ОЦЕНКА ЗАЕМЩИКА

73 Евгений КОСТЮК, Газпромбанк

КАК ОЦЕНИТЬ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ИСХОДЯ ИЗ ВИДА РИСКА: ГИБКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ РИСК-СТРАТЕГИИ

Как прогнозировать кредитоспособность клиента в кризис, после его окончания и при смене одного стресса другим? Оценка вероятности дефолта в условиях экономической нестабильности требует подробного структурирования природы риска и выбора оптимальных инструментов для каждого вида риска. Часть из них мы рассмотрим в статье, опираясь на опыт команды Газпромбанка.

Содержание

ЗАЛОГИ

- 78 Александр СЛУЦКИЙ, Союз СОО (Национальное объединение)
ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА. АНАЛИЗ ЦЕНООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ С ПОМОЩЬЮ КРИТЕРИЯ МАННА-УИТНИ
Ранее мы проанализировали трехкластерную ценовую структуру рынка и показали, что в отдельно взятом кластере единственным ценообразующим фактором является площадь объекта. Но потребители оценки, в частности Банк России, нередко требуют учесть и другие факторы. Проанализируем ряд потенциально ценообразующих факторов в том ценовом кластере, к которому относится объект оценки.

КРЕДИТНЫЕ ДОГОВОРЫ

- 97 Юлия СЕВАСТЬЯНОВА, банковский юрист
БАНК ПОВЫСИЛ СТАВКУ ПО ПОТРЕБКРЕДИТУ ИЗ-ЗА ЕГО НЕЦЕЛЕВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. КАКИМИ БУДУТ ПОСЛЕДСТВИЯ?
Банки нередко повышают процентную ставку заемщикам, которые используют потребительские кредиты на предпринимательские цели. Встанет ли суд на сторону банка, если заемщик решит оспорить увеличение процентной ставки? Вправе ли банк в одностороннем порядке расторгнуть договор при возврате заемщиком товара, приобретенного в кредит?

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

- 101 **КАК РАССЧИТЫВАТЬ ПОКАЗАТЕЛЬ ИММОБИЛИЗАЦИИ ПОСЛЕ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОЛОЖЕНИЕ № 646-П?**
104 **РАССЧИТЫВАТЬ ЛИ ПОКАЗАТЕЛИ КРС И РСК ПО ПФИ НА ВОЗВРАТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА АКЦИИ?**

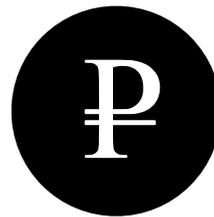
Готовые решения ваших задач – в системе «РегламентБанк»!



«РегламентБанк» –
база профессиональных изданий
и методических пособий
для банковских специалистов



Готовый опыт ваших
коллег и ведущих
банковских
экспертов



Рекомендации
аудиторов
и консалтеров



Комментарии
и разъяснения
от представителей
Банка России



Четкие руководства
к действию
на основе анализа
новых нормативных
документов

Издательский дом «Регламент»
более 20 лет занимается
методическим сопровождением
работы банковских специалистов



Все журналы и пособия ИД «Регламент»
можно читать через систему «РегламентБанк»

Ожесточенная борьба вокруг льготной ипотеки и банковских комиссий оставила в тени более важный вопрос: как продавать квартиры, не реализованные на этапе строительства, если после сдачи дома в эксплуатацию они оказались в залоге у банка, кредитовавшего застройщика? Очистка готовых квартир от обременений потребует весьма значительных затрат и, вероятно, создания специальных механизмов.

Непроданные новостройки: проблема залога готовых квартир



Ольга ПЛЕШАНОВА,
*руководитель
аналитической
службы юридической
фирмы «Инфралекс»,
магистр частного
права*

После изменения параметров льготной ипотеки и снижения субсидий для банков разгорелся известный конфликт: крупнейшие банки потребовали от застройщиков компенсаций за выдачу льготных кредитов, застройщики пригрозили повышением цен на квартиры, в дискуссию втянулись Банк России и профильные ведомства¹. Ситуация, однако, напоминает дележ мест в шлюпке на «Титанике»: на рынке — критическое затоваривание, а спор о комиссиях лишь отвлек от проблем, затрудняющих реализацию построенного.

Рекордная статистика

В 2022 и 2023 гг. объемы ввода жилья в России показывали абсолютный исторический максимум. В 2023 г. было введено 110,1 млн кв. м — об этом рекордном показателе заявил Владимир Путин². Росту строительной отрасли способствовала льготная ипотека, введенная как «антиковидная» мера в апреле 2020 г. и регулярно продлеваемая. Строящиеся квартиры³ приобретались в основном в ипотеку: в Москве, например, Росреестр зафиксировал в 2023 г. ипотечный рекорд — почти 50-процентный рост (по сравнению с 2022 г.) числа договоров долевого участия в строительстве (ДДУ), заключенных с привлечением кредитных средств⁴.

¹ Румянцева А. Застройщики обещают рост цен на квартиры в ответ на комиссии со стороны банков // Frank Media. 15.01.2024.

² Трушин Г. Путин сообщил о новом историческом рекорде по вводу жилья в России // РБК. 17.01.2024.

³ Наряду с квартирами по правилам о долевом участии в строительстве продавались машино-места, нежилые помещения в многоквартирных домах. В статье для краткости употребляется слово «квартира».

⁴ Трушин Г. Росреестр зафиксировал ипотечный рекорд на рынке жилья Москвы // РБК. 22.01.2024.

Непроданные новостройки: проблема залога готовых квартир

Покупатели явно торопились воспользоваться льготной ипотекой (действует до 1 июля 2024 г., условия в конце 2023 г. ужесточились). Доля ипотечных сделок на рынке жилья тоже бьет рекорды, доходя до 70–80% от общего объема, при этом основной массив занимает льготная ипотека (74% в общем объеме выдач — данные Банка России за 2023 г.), потеснившая рыночную.

Повышение ключевой ставки Банка России уже сказалось на рынке: в январе обвалился спрос на кредиты в Москве — пока для покупки вторичного жилья¹. Это, однако, крайне существенно для новостроек, значительная доля которых рискует выйти на вторичный рынок. По данным «ДОМ.РФ», к декабрю 2023 г. нераспроданными оставались 67%, или 71,1 млн кв. м, новостроек — тоже рекордный показатель².

Правовые последствия — невозможность после сдачи дома в эксплуатацию продавать квартиры по ДДУ. Необходимо будет оформить квартиры в собственность застройщика, нести бремя их содержания (оплата ЖКУ, налогов и пр.) и продавать по договорам купли-продажи (ДКП). Основная проблема в том, что не проданная по ДДУ квартира может оказаться в залоге у банка, осуществлявшего проектное финансирование застройщика. Для прекращения залога застройщику необходимо исполнить обязательства перед банком, погасить кредит, но для этого нужны свободные деньги. Вопрос: что делать, если две трети построенных квартир остались непроданными и оказались в залоге, — как их продавать, кто и за сколько купит их с обременением либо со сложным механизмом очистки?

Системный сбой

Залог оказался подводной частью айсберга, с которым столкнулся сейчас рынок недвижимости. Очевидный сбой дала модель долевого строительства с использованием счетов эскроу — эта модель может работать исключительно в условиях стабильной и сбалансированной экономики.

Модель предполагает четко выстроенную цепочку отношений: проектное финансирование — залог имущества застройщика в пользу банка — заключение ДДУ на основной объем строящегося жилья и иных объектов — депонирование денег дольщиков на счетах эскроу (гарантия погашения застройщиком кредита) — сдача дома в эксплуатацию — передача квартир дольщикам — перечисление денег

Не проданная по ДДУ квартира может оказаться в залоге у банка, осуществлявшего проектное финансирование застройщика. Для прекращения залога застройщику необходимо погасить кредит, но для этого нужны свободные деньги.

¹ Густова Н. В Москве в январе резко упал спрос на жилье из-за дорогой ипотеки // РБК. 22.01.2024.

² Объем нераспроданного жилья в новостройках достиг нового рекорда // РБК. 04.12.2023.

Ольга ПЛЕШАНОВА

со счетов эскроу банку в погашение кредита застройщика. Детально отношения регламентированы Законом № 214-ФЗ¹.

Для бесперебойной работы данного механизма необходимы экономические условия: стабильная себестоимость строительства, позволяющая устанавливать экономически обоснованные цены, реализация основной части квартир на этапе строительства, соблюдение сроков строительства, возможность погасить задолженность застройщика перед банком сразу после сдачи дома в эксплуатацию. В идеале деньги, полученные в оплату ДДУ и депонированные на счетах эскроу, должны с запасом покрывать размер задолженности застройщика по проектному финансированию.

Банк, осуществляющий проектное финансирование, обычно становится залогодержателем имущества застройщика: прав на земельный участок для строительства, строящиеся объекты (вариант — объект незавершенного строительства). При использовании счетов эскроу залоговые отношения регулируются ст. 15.4 Закона № 214-ФЗ — ст. 13 формально не применяется, хотя общий подход к очистке от залога квартир, проданных по ДДУ, в этих статьях совпадает.

Очевидный сбой дала модель долевого строительства с использованием счетов эскроу — эта модель может работать исключительно в условиях стабильной и сбалансированной экономики.

Основные правила:

- права дольщиков по ДДУ, внесших деньги на счета эскроу, залогом не обеспечиваются, банк — единственный залогодержатель имущества застройщика;
- при передаче дольщику построенного объекта происходит его очистка от залогового обременения, квартира по ДДУ переходит к будущему собственнику свободной от залога по обязательствам застройщика (ч. 8 ст. 15.4 Закона № 214-ФЗ);
- в случае госрегистрации права собственности застройщика на построенные объекты (в том числе не проданные по ДДУ) такие помещения считаются находящимися в залоге у банка (ч. 9 ст. 15.4 Закона № 214-ФЗ).

В случае успешной реализации квартир на этапе строительства все просто: передача готового объекта по ДДУ позволяет раскрыть счет эскроу с возможным перечислением денег напрямую банку в счет погашения долгов застройщика (ч. 6 ст. 15.5 Закона № 214-ФЗ). Обязательство застройщика прекращается исполнением (в данном случае — в части, соответствующей переданному дольщику объекту),

¹ Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

Непроданные новостройки: проблема залога готовых квартир

одновременно прекращается залог. Специальные правила ч. 8 ст. 15.4 Закона № 214-ФЗ об очистке служат подтверждением общего правила, упрощают процедуры, связанные с оформлением залоговых отношений, и повышают защиту дольщиков, гарантируя им юридическую чистоту квартир по ДДУ.

Небольшой объем квартир, не проданных по ДДУ, не создаст проблем застройщику, если он сможет погасить кредит банку, прекратить залог, зарегистрировать на себя право собственности на квартиры без залогового обременения, а затем реализовать эти квартиры по ДКП как вторичное жилье.

Проблему создает значительный объем нереализованных квартир, когда суммы на счетах эскроу существенно меньше задолженности застройщика перед банком. В этом случае застройщику надо либо форсировать заключение ДДУ, либо изыскивать средства для расчетов с банком, либо принимать на себя построенные квартиры с расходами на содержание и залоговым обременением, которое существенно затруднит их последующую продажу по ДКП.

До перехода на счета эскроу застройщики нередко оформляли ДДУ на номинальных лиц (часто аффилированных с застройщиком), создавая возможность последующей уступки прав по ДДУ реальному покупателю. Номинал мог уступить права по ДДУ либо оформить право собственности на построенную квартиру без залогового обременения. Проблема в том, что оформление ДДУ на номинала происходит за счет средств самого застройщика. До введения обязательного депонирования денег оформление ДДУ на номинального дольщика могло проходить в «серой» зоне, а теперь цену сделки жестко контролирует банк, для которого деньги на счетах эскроу — это обеспечение возврата кредита застройщиком.

Заключать ДДУ с целью уступки прав могут сейчас только реальные инвесторы (физические и юридические лица, инвестиционные фонды), вкладывающие деньги и выступающие в отношениях с застройщиком полноценными покупателями. Ипотечные программы, впрочем, внесли ограничения для инвесторов — физических лиц: у них слишком узкий круг приобретателей прав по ДДУ, поскольку льготную ипотеку для такого приобретения допускают только программы семейной ипотеки и ИТ-ипотеки.

Рискованный долгострой

Желание реализовать как можно больше квартир по ДДУ создает соблазн затянуть срок строительства и не спешить сдавать дом в эксплуатацию. В рамках проектов по льготной ипотеке сделать

Ольга ПЛЕШАНОВА

это затруднительно — действуют различные механизмы контроля, включая административные. К нарушению сроков, впрочем, могут привести не только умысел застройщика, но и экономические причины — рост себестоимости строительства, удорожание кредитов, недостаток обеспечения.

Рассмотреть следует наиболее общие и существенные последствия нарушения сроков строительства.

Экономические риски: рост стоимости проектного финансирования для застройщика, повышение себестоимости строительства из-за инфляции, увеличение долговой нагрузки. Правовые риски: право дольщиков расторгнуть ДДУ из-за нарушения сроков строительства и проблема продления срока аренды земельного участка под застройку.

Продление срока аренды

В 2014 г. правила продления были ужесточены¹. Продлевать срок аренды земельного участка, находящегося в публичной собственности, без торгов для завершения строительства разрешалось только арендаторам, получившим участок до 1 марта 2015 г.² Для других появилась ст. 239.1 ГК РФ, позволяющая по истечении срока аренды изымать у собственника объекты незавершенного строительства, расположенные на земельном участке, путем продажи с публичных торгов. Сделать это можно через суд по инициативе уполномоченного органа власти.

Для застройщиков сделали исключение: к объектам долевого строительства, возводимым на государственном либо муниципальном земельном участке, ст. 239.1 ГК РФ не применяется (ч. 11 ст. 4 Закона № 214-ФЗ). Такой подход легко объяснить: объект незавершенного строительства обременен залогом в пользу банка, изъятие такого объекта и его продажа с публичных торгов крайне затруднены и экономически неоправданны.

Судебная практика показала, что применять ст. 239.1 ГК РФ проблематично даже в отношении объектов, изымать которые закон позволяет (недостроенные склады, гаражи и т.д.). Верховный суд РФ

¹ Федеральный закон от 23.06.2014 № 171-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты».

² Федеральный закон от 25.10.2001 № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации», п. 21 ст. 3.

Непроданные новостройки: проблема залога готовых квартир

пришел к выводу, что аренда земельного участка для завершения строительства все-таки должна продлеваться без торгов, если публичный собственник участка в течение шести месяцев не подал иск об изъятии недостроя, то есть не воспользовался своим правом по ст. 239.1 ГК РФ¹.

В любом случае продление договора аренды земельного участка под строительство — это долгая, изнурительная, дорогостоящая, часто судебная и не выгодная ни для кого процедура. Тем более что дольщики, заключившие ДДУ на квартиры в недостроенных объектах, за столь длительный период наверняка разбегутся.

Бегство дольщиков

Правила расторжения ДДУ предусмотрены ст. 9 Закона № 214-ФЗ. Участник долевого строительства в одностороннем порядке вправе отказаться от исполнения договора, если застройщик нарушил срок передачи объекта более чем на два месяца (п. 1 ч. 1 ст. 9 Закона № 214-ФЗ). При таком отказе от ДДУ денежные средства со счета эскроу подлежат возврату (ч. 7, 8 ст. 15.5 Закона № 214-ФЗ). Это значит, что при затягивании строительства и сдачи дома в эксплуатацию застройщик рискует потерять даже те ДДУ, которые уже успел заключить.

Впрочем, изменение условий льготной ипотеки может повлиять и на эту ситуацию, поскольку значительное число ДДУ заключались с привлечением кредита. Расторжение ДДУ предполагает, что собственные средства дольщика, депонированные на счете эскроу, возвращаются ему, а заемные перечисляются на залоговый счет для расчета с банком (ч. 8 ст. 15.5 Закона № 214-ФЗ).

В период стабильного действия программ льготной ипотеки дольщик мог отказаться от ДДУ в отношении объекта, строительство которого затягивалось, досрочно погасить кредит банку и сразу оформить ипотеку на таких же условиях для заключения другого ДДУ. Такой дольщик ничем, в сущности, не рисковал.

Сейчас дольщик уже не сможет получить льготный ипотечный кредит на прежних условиях, что делает расторжение ДДУ невыгодным и, возможно, притормозит бегство дольщиков.

Возникает вопрос: может ли дольщик использовать денежные средства, включая заемные, депонированные на счете эскроу, для

¹ Обзор судебной практики Верховного суда (ВС) РФ № 1 (2023) (утв. Президиумом ВС РФ 26.04.2023), п. 14. В основу легло Определение ВС РФ от 05.07.2022 № 308-ЭС22-3699. Данная правовая позиция ВС РФ применена, в частности, в Постановлении Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 14.07.2023 по делу № А28-13054/2022.

Ольга ПЛЕШАНОВА

заключения другого ДДУ взамен расторгнутого с сохранением условий льготной ипотеки? Вопрос не урегулирован.

Очевидно, что приобрести на эти деньги квартиру во «вторичке», заведомо не подпадающую под действие льготной ипотеки, невозможно — такого нарушения программы кредитования банк не допустит. Речь, однако, может идти о заключении замещающего ДДУ с застройщиком, который участвует в программе льготной ипотеки в этом же банке. Такая ситуация допускает уже разные подходы.

Можно исходить из того, что деньги на счете эскроу жестко привязаны к конкретному ДДУ (ч. 4 ст. 15.5 Закона № 214-ФЗ — деньги вносятся на счет после госрегистрации ДДУ) и, соответственно, льготный кредит выдается для заключения только этого ДДУ. При таком подходе расторжение ДДУ обязательно влечет за собой досрочное погашение кредита с использованием механизма залогового счета.

Сейчас дольщик уже не сможет получить льготный ипотечный кредит на прежних условиях, что сделает расторжение ДДУ невыгодным и, возможно, притормозит бегство дольщиков.

Возможен иной подход, при котором важен не конкретный ДДУ, а его соответствие программе льготной ипотеки. В этой ситуации можно применить общие правила о замене предмета залога (ст. 345 ГК РФ): банк, утративший залог прав по расторгнутому ДДУ, соглашается принять в залог права по замещающему ДДУ, заключенному на сопоставимых условиях и подпадающему под действие льготной программы. Для банка такой подход может быть выгоднее — снижаются риски, связанные с досрочным погашением ипотечного кредита.

Технически осуществить замену ДДУ как предмета залога в принципе возможно: на перечисление денег со счета эскроу на залоговый счет отводится не менее 14 рабочих дней (ч. 8 ст. 15.5 Закона № 214-ФЗ), в течение которых можно успеть оформить новый ДДУ.

«Очистные сооружения»

Большой объем непроданных квартир в домах, сданных в эксплуатацию, потребует создания механизма их продажи, а особенно — очистки от залога.

Способы известны¹:

- расплатиться с банком, если у застройщика есть на это деньги;
- передать квартиры банку в порядке обращения взыскания;
- продавать квартиру с обременением с одновременным исполнением обязательств перед залогодержателем и снятием залога.

¹ Ситуация банкротства застройщика не является предметом данного исследования.

Непроданные новостройки: проблема залога готовых квартир

Первый способ наиболее очевидный и эффективный. Он доступен крупным, финансово устойчивым застройщикам, однако и они могут столкнуться с проблемами, если количество непроданных объектов будет увеличиваться, а финансовые показатели — ухудшаться. В частности, стоимость облигационных займов, популярных у застройщиков, может значительно вырасти.

Иные способы привлечения инвесторов неочевидны. Массовая продажа построенных квартир инвестиционным фондам (с погашением кредита банку и снятием залога) затруднительна: недвижимость может входить только в состав активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых ПИФов (далее — ЗПИФ)¹, которых не очень много и которые вряд ли смогут поглотить накопленный объем.

Банк России так или иначе стимулирует развитие ЗПИФов недвижимости: разрешены ЗПИФы не только для квалифицированных, но и для неквалифицированных инвесторов, в состав имущества которых можно включать квартиры, машино-места, ряд других видов имущества². В 2022 г. размер минимальной стоимости пая был понижен с 300 тыс. руб. до 100 тыс. руб.³, а с 1 октября 2023 г. нормативные требования к стоимости пая и вовсе отменены⁴. ЗПИФы недвижимости сделали доступными для неквалифицированных инвесторов с любой суммой вложений, однако реальный интерес у инвесторов будет лишь в случае, когда предмет инвестиций неуклонно растет в цене. Риски снижения стоимости, а также расходы на содержание имущества инвесторов не привлекают.

В случае неисполнения застройщиком обязательств по возврату кредита банк вправе обратиться взыскание на заложенное имущество — в частности, на построенные квартиры, оставшиеся непроданными. В этом случае, однако, уже банки массово столкнутся с проблемой содержания и продажи неликвидов, объем которых приближается к 70% новостроек.

Можно предположить, что банки сейчас сами постараются воздержаться от обращения взыскания.

Поштучная продажа квартир с залоговым обременением (под контролем залогодержателя) на вторичном рынке практикуется,

Большой объем непроданных квартир в домах, сданных в эксплуатацию, потребует создания механизма их продажи, а особенно — очистки от залога.

¹ Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», абз. 2 п. 2 ст. 33.

² Указание Банка России от 05.09.2016 № 4129-У «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» (далее — Указание № 4129-У), п. 1.1, 1.2, 2.4, 2.4.1. В 2023 г. перечень был расширен — см. Указание Банка России от 02.08.2023 № 6495-У.

³ Указание Банка России от 21.03.2022 № 6093-У, изменения вносились в п. 2.6 Указания № 4129-У.

⁴ Пункт 2.6 Указания № 4129-У утратил силу на основании Указания Банка России от 02.08.2023 № 6495-У.

Ольга ПЛЕШАНОВА

однако есть особенности. Обычно так продаются квартиры, заложенные физическими лицами по ипотечному кредиту: в этом случае обязательства строго индивидуализированы, четко определен размер основного обязательства, исполнение которого за счет выручки от продажи квартиры прекращает залог.

Другая ситуация — залог имущества застройщика, когда весь объем непогашенной задолженности обеспечивается залогом всего массива имущества, всех обремененных квартир. Для госрегистрации прав и последующей продажи квартир потребуется индивидуализация обязательств: нужно вычленив сумму долга застройщика перед банком, обеспеченного залогом каждой конкретной квартиры. Продавать такую квартиру в кредит реально будет разве что через банк, кредитовавший застройщика: в экономическом смысле произойдет частичный перевод долга с застройщика на покупателя, который получит кредит под залог покупаемой квартиры. Банк как был, так и останется залогодержателем квартиры, кредитное обязательство де-юре изменится, но останется кредитным, ключевым моментом будет смена должника. Сделка с участием другого банка, кредитующего покупателя, представляется затруднительной: механизм может оказаться слишком сложным, особенно для граждан.

Вывод неутешителен: традиционные способы очистки имущества от залога сложны и неэффективны, в то время как в снятии с непроданных квартир обременений заинтересованы сами банки — залог в кризисной ситуации не является для них эффективным обеспечением, им нужны деньги. Банки, вероятно, отказались бы от залога в обмен на иные способы обеспечения исполнения обязательств.

Какими могут быть эти способы? Личные поручительства бенефициаров застройщиков на столь значительные суммы, скорее всего, исключаются. Возможно, следовало бы подумать над механизмами коллективного обеспечения, создаваемыми объединениями застройщиков, — какими-то гарантийными фондами, формируемыми самими участниками рынка. Возможно, следовало бы использовать страхование.

Создание таких структур, однако, требует значительных организационных усилий, нормативной базы, а главное — финансовых затрат. Получить быстрый результат заведомо невозможно.

В кризисной ситуации остается, по сути, единственный способ — госгарантии. Например, Фонд развития территорий, достраивавший дома для обманутых дольщиков, мог бы выступить гарантом выплат банкам в обмен на снятие залогов с квартир. Весь вопрос

Непроданные новостройки: проблема залога готовых квартир

в том, пойдет ли на такой шаг государство, а если пойдет, то каким образом и что потребует взамен.

Пока получается, что банки с их видимым эгоизмом предложили не худшую для застройщиков модель: совместными усилиями (с той самой комиссией) сохранить льготную ипотеку и поддержать платежеспособный спрос, чтобы как-то распродать неликвиды на этапе строительства. Весьма вероятно, что другие варианты обойдутся застройщикам дороже. В любом случае бремя кризиса на рынке недвижимости предстоит разделить всем его участникам.

КОММЕНТАРИИ

Механизмы отказа от залога оставшихся квартир названы в статье: например, гарантийные фонды, страхование, а также госгарантии. Представляется, что последний механизм — самый быстродействующий «в моменте». Также важно зафиксировать, что описанное затоваривание рынка недвижимости может привести к падению стоимости квартир в среднесрочной перспективе — по разным оценкам, до 20%. Подобная ситуация, конечно, невыгодна для банков при реализации стратегии продажи залогов.

Можно предложить механизмы работы с таким обеспечением, которые помогут исправить ситуацию. Например, это может быть организация управляющих компаний, которые будут заниматься сдачей в аренду оставшихся в залоге квартир, возможно, их пере-профилированием под коммерческие нужды (где это возможно и целесообразно). Это позволит «придержать» такие квартиры до лучших времен, когда ситуация на рынке стабилизируется, и не обрушивать рынок жилой недвижимости.

У залоговиков не принято спорить с юристами. Тем более что с юридической точки зрения статья выглядит обоснованно и профессионально. Но все же несколько алармистский тон требует уточнить некоторые детали ситуации на рынке строящегося жилья и перспективы правоприменения.

Методы управления риском и оперативного погашения кредита

Текущее состояние рынка можно охарактеризовать не как кризисное, а как состояние насыщения. Данные статистики ДОМ РФ показывают примерно сопоставимый с прошлыми периодами наблюдений



Антон БОБК,
председатель комитета по оценочной деятельности Российской гильдии управляющих и девелоперов



Игорь ПОДКОЛЗИН,
Банк «Открытие», начальник управления по работе с залогами, к.э.н.

Комментарии

объем распроданности квартир, совершенно разный по регионам. Например, в Краснодарском крае он традиционно существенно меньше, чем в Москве. И это состояние относительно устойчиво во времени. Таким образом, публично доступный показатель распроданности жилья сам по себе ни о чем не говорит. Для понимания реальной ситуации не хватает динамики спроса в сопоставимых ценах. А такой статистики в открытых источниках нет.

Жилищный рынок России лидирует в области цифровизации. Это позволяет застройщикам при планировании стратегии реализации использовать многофакторные статистические модели динамического ценообразования, учитывающие кредитное плечо, рассрочку и другие (в т.ч. нефинансовые) инструменты стимулирования продаж, приводящие к максимизации дохода от реализации жилья на разной стадии готовности.

Обычно финансируемые банками жилищные проекты имеют «запас прочности» 20% и более. Он измеряется такими показателями, как DSCR и LLCR. Банки за этими показателями внимательно следят. Регуляторные требования Банка России (в Положении № 590-П¹ прямо прописаны критерии риска кредитования проектов застройщиков со схемами эскроу), наличие достаточного «запаса прочности» у строительных проектов, наряду с умеренно-консервативной оценкой стоимости жилья, контролем строительного аудита над обоснованностью выдачи каждого транша в рамках проектного финансирования, не должны привести к массовому распространению кризисных явлений на рынке.

В большинстве проектов кредит погашается при раскрытии счета эскроу, тогда в принципе квартиры не передают в залог. Когда денег на счете эскроу не хватает для покрытия кредита, залог оформляется договором ипотеки либо квартиры обременяются ипотекой в силу закона. Существуют разные варианты реализации готовых квартир, применение которых зависит от оценки рисков застройщика со стороны банка и его готовности использовать современное ПО, обслуживающее этот процесс. В текущих реалиях рынка высвобождение квартир из-под залога не требует существенных материальных или временных затрат. Использование специализированного ПО (электронный кабинет SRG-IT, «Метр квадратный» и пр.) позволяет эффективно выстроить систему, когда банк оперативно снимает обременение и деньги от продажи квартиры идут на погашение кредита.

¹ Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».

Непроданные новостройки: проблема залога готовых квартир

Мне представляется спорным тезис о том, что при передаче доли/долюшки построенного объекта происходит его очистка от залогового обременения (ч. 8 ст. 15.4 Закона № 214-ФЗ). Это верно только для обременений банка, возникших на основании кредитного договора/договора залога по проектному финансированию застройщика. При покупке дольщиком квартиры по ДДУ в ипотеку квартира будет по-прежнему обременена ипотекой.

Возможность участия другого банка-кредитора

Автор отмечает: «Продавать квартиру в кредит реально будет разве что через банк, кредитовавший застройщика... Банк как был, так и останется залогодержателем квартиры, ... ключевым моментом будет смена должника. Сделка с участием другого банка, кредитующего покупателя, представляется затруднительной: механизм может оказаться слишком сложным, особенно для граждан».

По моему мнению, ничто не мешает продавать квартиры с использованием кредитных средств других банков. Застройщик под контролем и с согласия банка продает квартиру, банк освобождает ее из-под залога после оплаты. Квартира переходит в собственность покупателя, возможно с новым залогом в пользу банка-кредитора по ипотеке. Банк частично погашает кредит застройщика.

Также отмечу, что в кризис стоимость жилья в городах-миллионниках редко снижается в рублях больше чем на 20%, при этом быстро возвращается к прежним значениям. Жилье как предмет накоплений в России вполне сопоставимо с золотом и даже намного популярнее его. Так же, как и золото, жилье приобретается с целью исключения риска, связанного с банковской системой. Это способствует развитию ЗПИФ, инвестирующих в жилье. 

Закономерности трех кризисов позволяют понять, как планировать свою деятельность. Как впредь управлять зависимостью от ключевой ставки, применять механизмы господдержки с учетом их убыточности для банков? Как эффективнее использовать влияние цифровизации на продажи? Приведенный в статье анализ поможет участникам ипотечного бизнеса найти способы адаптации к быстро меняющимся обстоятельствам на рынке кредитования.

Как текущий кризис влияет на ипотечное кредитование: пять тенденций



Сергей ГОРДЕЙКО,
ООО «Русипотека»,
главный эксперт,
к.т.н.

В период предыдущего кризиса, вступившего в активную фазу в 2015 г., автором были предложены варианты антикризисного управления и возможные изменения в организации продаж финансовых услуг¹. Проведенные ранее исследования дают возможность более полно выявить особенности текущего кризиса. Из всех условий экономической жизни, информация о которых в кризис отличается неполнотой и неточностью, выделим только один параметр — стоимость финансовых ресурсов. Ключевая ставка, влияющая на этот параметр, служит главным индикатором начала периода растущего риска и неопределенности.

Обзор основных антикризисных действий

За последние десять лет можно выделить три кризисных периода: 2014–2017 гг., 2022 г., 2023 г. (начался в июле). Кризисы 2022 и 2023 гг. являются первой и второй фазой одного кризиса. Совместим изменения в объемах кредитования и изменения ключевой ставки (табл. 1).

При сравнении роста ипотечного кредитования за конкретный год необходимо учитывать два фактора, привносящих погрешность. Во-первых, это изменение размера среднего кредита. Во-вторых, наличие в период снижения кредитных ставок значительной доли

¹ Гордейко С.Г. Особенности применения системного подхода к управлению в кризисные периоды (на примере коммерческого банка) // Менеджмент сегодня. 2015. № 2. С. 82–98; Изменение системы продаж финансовых услуг в кризисные периоды // Управление продажами. 2015. № 1. С. 22–33.

Как текущий кризис влияет на ипотечное кредитование: пять тенденций

Таблица 1

Данные о выдаче ипотечных кредитов и изменении ключевой ставки

Год	Выдача в денежном выражении		Выдача в количественном выражении		Кредитный портфель	Скачок ключевой ставки*	Значение ключевой ставки в день скачка	Дата скачка, дата выхода из кризиса	Условная продолжительность кризиса**
	трлн руб.	рост, %	тыс. шт.	рост, %					
2014	1,8	30	1 012	23	33	7,5	17	23.12.2014	863
2015	1,1	-35	692	-32	13				
2016	1,5	28	856	24	13				
2017	2,0	37	1 087	27	15			04.05.2017	
2018	3,0	49	1 471	35	24				
2019	2,9	-5	1 269	-14	17				
2020	4,3	51	1 713	35	21				
2021	5,7	33	1 908	11	25				
2022	4,8	-16	1 327	-30	18	10,5	20	04.03.2022 14.06.2022	102
2023***	7,8	62	2 036	53	30	8,5	16	26.12.2023	203

* Скачок ключевой ставки – резкое однократное увеличение.

** Условная продолжительность кризиса – количество дней между датой скачка и датой возврата ключевой ставки к значению до скачка.

*** В 2023 г. для оценки скачка приведено изменение за период, так как ключевая ставка повышалась последовательно в несколько приемов: 24.07.2023 до 8,5%, 15.08.2023 до 12%, 18.09.2023 до 13%, 30.10.2023 до 15%, 26.12.2023 до 16%.

К началу периода роста ставка 7,5% действовала в течение 312 дней. Промежуточная продолжительность текущего кризиса определена с 24.07.2023 по 12.02.2024.

рефинансирования, когда выдача в одном банке компенсируется погашением кредита в другом банке. В период низких ставок доля рефинансирования доходила до 10% от всех выданных кредитов. Самым точным индикатором роста рынка мог бы быть кредитный портфель в единицах кредитов, который можно определить исходя из отчетности по форме 0409316 «Сведения о кредитах, предоставленных физическим лицам». В отдельные периоды Банк России открывал эти данные. То есть точные данные о динамике ипотечного рынка знает каждый кредитор сам про себя и Банк России. Причем и та и другая информация публично не доступна.

Сравним общие и отличительные черты последних кризисов в части действий участников ипотечного кредитования (табл. 2).

В конце декабря 2023 г. произошли два события: Банк России увеличил ключевую ставку с 15 до 16%, Правительство РФ еще раз

Сергей ГОРДЕЙКО

Таблица 2

Основные антикризисные действия

Действия	Кризис I 2014–2017 гг.	Кризис II Первая фаза — 2022 г.	Кризис II Вторая фаза — 2023 г.
Правительство РФ. Федеральные программы господдержки			
Льготная ипотека для покупателей новостроек (господдержка 2020 г.)	Внедрена в 2015 г.	Действует с 2020 г.	Действует
Семейная ипотека		Действует с 2018 г.	Действует
Дальневосточная ипотека		Действует с 2019 г.	Расширена в 2023 г. на арктическую ипотеку
ИТ-ипотека		Действует с 2022 г.	Действует
Сельская ипотека		Действует с 2018 г.	Действует
Программа реструктуризации ипотечных кредитов (компенсация банкам)	Внедрена в 2015 г.		
Ипотечные каникулы. Право по закону (Федеральный закон от 01.05.2019 № 76-ФЗ)		Действует с 2019 г.	Действует
Банк России			
Влияние на кредитование	Начало «наступления» на кредиты с первоначальным взносом ниже 10%	Комплексное воздействие с целью сокращения кредитования*	
Коммерческие банки			
Собственные программы реструктуризации	Внедрены и массово отработаны уже в кризис 2009 г.		
Совместные программы с застройщиками с субсидированными процентными ставками**	В одиночном порядке появлялись на рынке в разное время	Массовое применение с 2020 г. для еще большего снижения ставки по госпрограммам	2023 г. Резкое сокращение под давлением Банка России через регламентацию ставок снизу. Январь 2024 г. Возрождение субсидированных программ
Программы по увеличению доступности приобретения квартир большей стоимости, чем предусмотрено госпрограммами. Например, банк на одну квартиру дает два кредита: по госпрограмме и дополнительный		Активно внедрялись с 2020 г.	Продолжают действовать. С 2024 г. ограничены для программы льготной ипотеки
Программы по компенсации сложностей с первоначальным взносом с соблюдением расчетного нормативного первоначального взноса	Данные программы возникают на рынке циклично. К ним можно отнести отсрочку, рассрочку первоначального взноса, траншеевую ипотеку и т.д.		

* Комплексное воздействие Банка России включает в себя принятие нормативных актов, в конечном итоге влияющих на увеличение первоначального взноса, ограничение кредитов с низкими ставками (существенно ниже рыночных или официальных льготных), ограничение долговой нагрузки на заемщика, подтверждение доходов заемщика. Для кредитов, выданных на приобретение недвижимости на первичном рынке, воздействие более сильное. Например, регулятор считает безрисковым первоначальный взнос на первичном рынке от 30%, на вторичном рынке от 20% стоимости приобретаемой недвижимости.

** Совместные действия банков и застройщиков приводили к снижению размера ежемесячного платежа по кредиту. Зачастую это увеличивало стоимость кредита. Данная опция выгодна при отсутствии досрочного погашения кредита в первые годы после его выдачи.

Как текущий кризис влияет на ипотечное кредитование: пять тенденций

уменьшило размер компенсации банкам при кредитовании по госпрограммам. По мнению большинства ведущих банков, с этого момента программы с господдержкой стали убыточными. Часть банков пришла к этому выводу еще до декабря 2023 г. Варианты типовой реакции банков обобщены в отдельной табл. 3.

Совокупность обстоятельств, приведенных в табл. 2 и 3, приводит к тому, что действия одной из сторон, влияющих на ипотечное кредитование, складываются с действиями других сторон, зачастую со знаком минус.

Иллюстрацией сложного и нелинейного взаимодействия является реакция ставок кредитования на изменения ключевой ставки. На графиках выделено влияние на рыночные ставки, измеряемые как ставки предложения для клиентов с «улицы» с первоначальным

Таблица 3

Ответные действия банков на одновременное изменение условий льготных программ и увеличение ключевой ставки

Действия банков в части льготных программ	Последствия для заемщиков и партнеров банков
Особые требования к заемщикам (только зарплатные клиенты)	Банк не доступен клиенту «с улицы»
Особые условия кредитования (ПВ — 50%)	Отсутствие формальной остановки, но практическая недоступность
Сокращение затрат на привлечение заемщиков	Прекращение выплат комиссионного вознаграждения партнерам за привлечение заемщиков
Дополнительные условия для заемщика для получения льготного кредита (прямые затраты для заемщика)	Приобретение дополнительных опций или получение особого кредита. Примеры: «комбо-ипотека», «берем проценты на себя» и т.д. Застройщик — любой
Дополнительные ограничения для заемщика для получения льготного кредита (бесплатные для всех)	Кредит только у застройщика, имеющего проектное финансирование в банке. Застройщик — из списка банка
Дополнительные условия для заемщика для получения льготного кредита (косвенные затраты для заемщика)	Кредит только у застройщика по программе субсидирования. Застройщик платит банку комиссию от суммы кредита (примерно 10%). Застройщик может закладывать комиссию в цену квартиры. Застройщик — из списка банка. Это возрождение программы субсидирования, только не для получения ставки существенно ниже нормативной по госпрограммам, а для получения нормативной ставки или ставки, практически неотличимой от нормативной. Например, для программы льготной ипотеки это 8% или 7,9%
Продолжение кредитования без изменений	Повышенный спрос, не обеспеченный операционными возможностями

Сергей ГОРДЕЙКО

взносом от 30% (рис. 1), и влияние на средневзвешенные ставки по выданным кредитам (рис. 2). В первом случае источником данных являются собственные измерения компании «Русипотека»¹, во втором случае использованы данные Банка России и АО «ДОМ.РФ». Еще одной иллюстрацией нелинейного влияния служат объемы кредитования в течение года в нормальном и кризисных годах (рис. 3).

Рисунок 1

Ставки предложения ипотечных кредитов, %

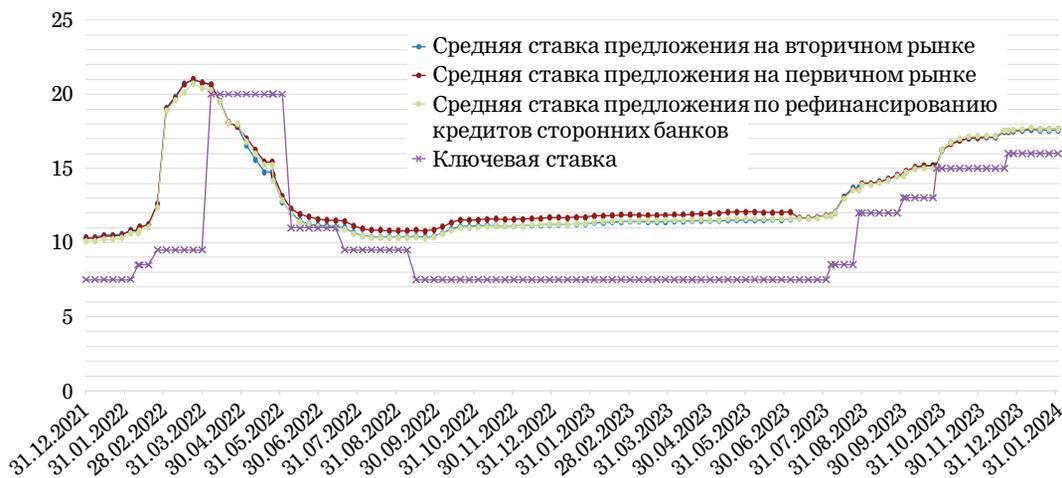
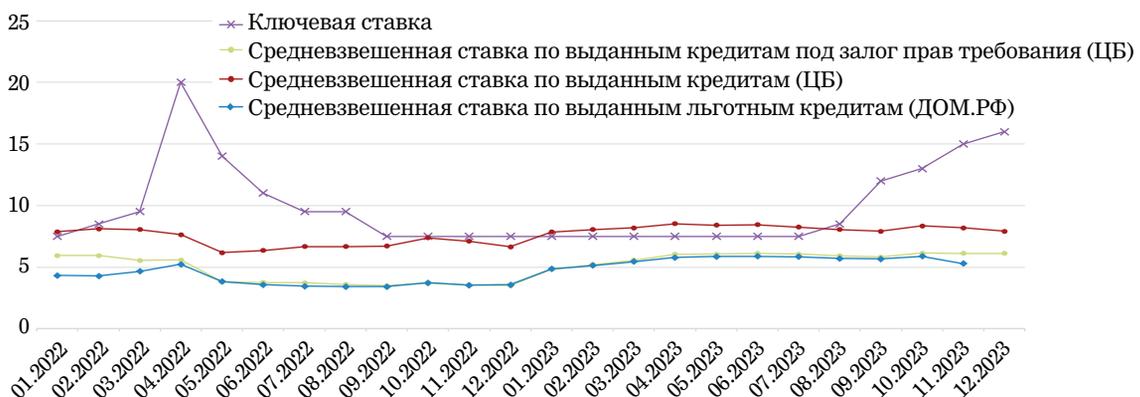


Рисунок 2

Средневзвешенные ставки по выданным кредитам, %

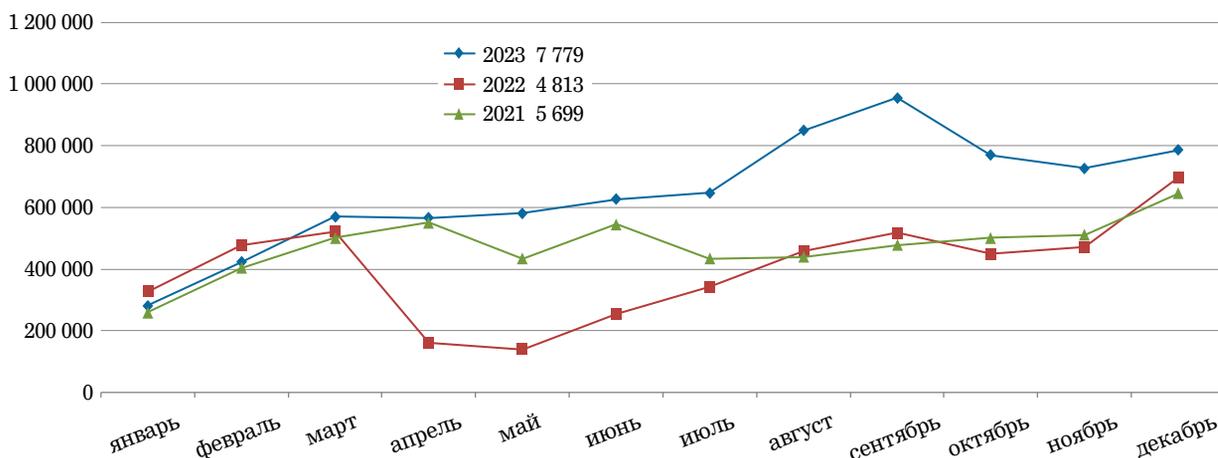


¹ <https://t.me/rusipoteka>.

Как текущий кризис влияет на ипотечное кредитование: пять тенденций

Рисунок 3

Помесячная выдача ипотечных кредитов, тыс. руб.



Примечание: итоги года даны в млрд руб.

Тенденции ипотечного кредитования

Кроме конкретных антикризисных действий необходимо отметить несколько общих тенденций, которые в кризисный период быстрее и заметнее проявляются.

Первая тенденция. Концентрация ипотечного рынка

По данным Банка России, в 2023 г. выдано свыше 2 млн кредитов (2 036 064) на сумму 7,8 млрд руб. (7 778 916).

Динамику концентрации можно охарактеризовать так:

— во-первых, сокращается число кредиторов, оказывающих существенное влияние на рынок. В 2007 г. было 26 банков, имеющих рыночную долю свыше 1%. Первые десять банков выдавали 72% от всех кредитов. После кризиса 2009 г. процесс концентрации шел постоянно. На начало 2024 г. указанную рыночную долю имеют 8 банков, а первая десятка выдает около 98% от общего объема;

— во-вторых, снижается разнообразие ипотечного рынка и прекращается активная собственная деятельность. Закончили рыночную работу «иностранцы» банки АО «ЮниКредит Банк» и АО «Райффайзенбанк». ПАО Банк «ФК Открытие» стало частью ВТБ. Несколько банков существенно сократили розничное ипотечное кредитование.

Сергей ГОРДЕЙКО

В качестве положительного момента можно отметить только появление на ипотечном рынке нового игрока в лице АО «Почта Банк», который начинает с программ индивидуального жилищного строительства.

Названная тенденция привела к тому, что объявление ведущих игроков о существенных изменениях в ипотечном кредитовании приводит к напряженному ожиданию действий остальных, чтобы понять, возник ли общий тренд или это индивидуальная ситуация.

С концентрацией неразрывно связана конкуренция, различающаяся в периоды кризиса и роста. Программы с господдержкой несколько уравнивают возможности банков и позволяют работать на рынке большему количеству кредитных организаций. По данным АО «ДОМ.РФ», по четырем льготным программам работают 62 кредитора (табл. 4).

Таблица 4

Количество кредиторов по программам господдержки

Программы субсидирования ипотеки	Регионы выдачи	Кредиторы
Все программы	85	62
Льготная ипотека	84	56
Семейная ипотека	84	50
Дальневосточная и арктическая ипотека	11	16
ИТ-ипотека	76	35

С другой стороны, привлечение заемщиков для получения льготных кредитов находится в конкурентной среде. Рамки льготных программ не помеха для формирования лучших предложений на основе финансовых и технологических возможностей. В том числе применяются:

- предложение за свой счет ставки кредитования ниже, чем предусмотренная условиями программ (например, нормативная ставка 6%, а предлагается 5,5%);
- предложение особо привлекательной ставки совместно с застройщиками (например, нормативная ставка 6%, а предлагается 1%);
- предложение более широкого диапазона объектов (например, работа с жилыми домами и ИЖС);
- расширение возможности покупки более дорогих объектов за счет дополнительного кредита вне рамок льготных программ.

Как текущий кризис влияет на ипотечное кредитование: пять тенденций

Конкуренцию и концентрацию можно количественно охарактеризовать так: на кредиторов вне рамок первой десятки приходится 40 тысяч кредитов в год. В своих региональных и клиентских нишах банки могут обеспечить выполнение собственных планов. В целом программы господдержки помогают всем банкам, так как перечисленные опции не всегда и не везде востребованы.

Вторая тенденция. Рост влияния ипотечного кредитования на социально-экономическое развитие РФ

С учетом этого влияния увеличились социальные ожидания от банковского кредита. В период двух обсуждаемых кризисов на одно из первых мест выходит доступность приобретения жилья с помощью кредита.

В первый кризис социальность проявлялась в государственной поддержке реструктуризации ипотечных кредитов, а программа льготного кредитования помогала в большей степени строительной отрасли. Государство затратило 14,9 млрд руб., чтобы строительная отрасль получила 1 475,8 млрд руб. Население выложило «из заначки» 547 млрд руб. (37%).

За два активных года кредитования (2015, 2016 гг.) льготная программа заняла около 35% от всего рынка ипотечного кредитования. После снижения 18 сентября 2017 г. ключевой ставки до 8,5% выплаты кредиторам прекратились в плановом порядке.

Во время второго кризиса на рынке присутствует уже пять льготных программ. Без учета сельской ипотеки и региональных программ с господдержкой в 2022 г. выдавалось 30% от всех кредитов, в 2023 г. доля выросла до 40% в количественном выражении.

Для оценки сравнительного влияния ипотечного кредитования необходимо отметить, что в 2015–2016 гг. выдано 1,5 млн кредитов, а в 2022–2023 гг. уже 3,4 млн кредитов. Другими словами, влияние на рынок недвижимости возросло в 2 раза. В 2023 г. доля кредитов на новостройки составила до 33,6% в количественном выражении и 43,4% в денежном выражении. В свою очередь, льготные программы обеспечивают примерно 80–90% кредитов на первичном рынке.

Кроме количественного влияния можно отметить психологическое и маркетинговое влияние госпрограмм. В течение первого кризиса, когда были актуальны вопросы «обманутых дольщиков», активно использовалось привлечение внимания к жилому комплексу фразой «с господдержкой». Неоднократно возникал ажиотажный спрос при ожидании продления/завершения льготной программы или существенного изменения условий.

Сергей ГОРДЕЙКО

Можно сделать вывод, что за десять лет произошла трансформация восприятия программ с господдержкой от антикризисной меры до обязательной опции при решении социальных задач.

Третья тенденция. Постоянное технологическое развитие (цифровизация) отрасли

Для примера выделим несколько фрагментов процесса цифровизации, ярко проявившихся во второй фазе текущего кризиса.

Прежде всего это некоторые моменты взаимодействия заемщика с банком:

- безбумажная передача банку разрешения на обработку персональных данных;
- безбумажное подтверждение доходов на основе получения банком проверенных сведений из госресурсов;
- извещение банком заемщика о принятом решении.

Необходимость подтверждения доходов для правильного расчета предельной долговой нагрузки, который контролируется регулятором, привело к ускоренному цифровому развитию этого процесса. Само по себе цифровое подтверждение в виде выписки из ПФР (сейчас СФР) уже было внедрено в практику. К нему добавилось активное внедрение подтверждения цифрового профиля на «Госулугах».

Одновременно с этим резко сократилась другая цифровая практика — рассмотрение кредитных заявок по двум документам, как раз из-за отсутствия формального подтверждения доходов заемщика. В результате часть заемщиков с «идеальным» цифровым профилем получает решение в течение минут, а часть идет на ручную более продолжительную отработку, которая и в один день не укладывается.

Описанное прямое взаимодействие банка с заемщиком в ряде случаев вступает в противоречие с организацией продажи ипотечных кредитов. В зависимости от банка доля партнерских продаж может колебаться от большой (40%) до очень большой (90%).

В результате бурного внедрения прямого цифрового общения банка с заемщиком возникли определенные сложности у партнеров банка, в том числе:

- снижение контроля партнера за процессом одобрения кредитной заявки своего клиента;
- снижение значимости партнера в глазах заемщика.

Особенно это неудобно, когда заявка была одобрена в двух банках. Причем часть банков понимает эти вопросы, умеет настраивать

Как текущий кризис влияет на ипотечное кредитование: пять тенденций

извещение партнеров и порядок отправки SMS заемщикам и т.д., а часть технически не может это реализовать.

Пример показывает, что ускоренное внедрение быстрого цифрового пути при действующей системе продаж и не всегда «цифровой» клиентской базе требует механизмов компенсации убегающих вперед технологий. Основным таким механизмом до сих пор является ручная компенсация, которая имеет ограниченное применение. Банки с большим объемом кредитования вынуждены ошлифовывать до идеала цифровые процессы.

Причиной подобных проблем является нарушение равностороннего треугольника «продукт–сервис–продажи». Ускоренное совмещение сервисов B2C с продажами B2B выявило указанные нестыковки.

Четвертая тенденция. Продуктовая цикличность

На основании опыта работы в кризисные, предкризисные и послекризисные периоды можно выделить некоторые рамочные закономерности.

1. Кредитование вторичной недвижимости может сократиться, но будет функционировать при любых условиях.

2. Кредит под залог недвижимости пользуется в кризис устойчивым спросом, так как решает финансовые проблемы; обычно это 2–3% от всех выданных кредитов.

3. Популярность кредитования новостроек благодаря господдержке опять выросла. В количественном выражении в декабре 2023 г. выдано 44% от всего ипотечного кредитования, в денежном выражении — до 55%. По итогам года показатели выглядят более сдержанно: 34% в количественном выражении и 43% в денежном выражении. В спокойные годы кредитование новостроек не превышает 30%.

4. Рефинансирование можно отнести к сезонному продукту, активизирующемуся при снижении ставок. При низких ставках в отдельные месяцы возникает лавинообразный спрос. Особенностью следующего пика будет естественное ограничение в виде наличия в кредитном портфеле льготных кредитов.

5. Особенностью текущего кризиса является растущий спрос на индивидуальное жилищное строительство. Оно «проходит красной нитью» как особый продукт. Даже банки, вводящие ограничения на льготное кредитование, оставляют неизменной работу по кредитованию ИЖС. Долю кредитов на ИЖС в 2023 г. можно оценить в 7%, а в декабре 2023 г. в 10% (данные АО «ДОМ.РФ»). Такой высокий уровень будет сохраняться.

Сергей ГОРДЕЙКО

Пятая тенденция. Адаптация партнеров банков

По итогам 2022 г. был проведен подробный анализ партнеров банков, привлекающих заемщиков через ипотечную платформу Ipoteka Global¹. Среди партнеров — риелторы, брокеры, агентства недвижимости.

Завершившийся год позволяет сравнить две фазы кризиса (табл. 5).

Таблица 5

Распределение кредитных сделок по видам ипотечного кредитования

Вид ипотечного кредита	Процент сделок в 2022 г.	Процент сделок в 2023 г.
Вторичное жилье	49,9	38,0
Новостройка (классика)	7,3	2,4
Госпрограммы (льготная, семейная, дальневосточная ипотека, ИТ-ипотека)	22,0	46,0
ИЖС	2,2	1,3
Кредит под залог	7,6	5,4
Коммерческая недвижимость	1,0	2,6
Рефинансирование	1,8	2,0
Рефинансирование с доп. суммой	1,4	1,5
Военная ипотека	6,7	0,6

Кредиты на ИЖС выдаются в рамках госпрограмм и приведенные значения не отражают истинный спрос на кредитный продукт. Малая доля новостроек отражает сложившуюся практику, когда застройщики сами занимаются одобрением кредитных заявок покупателей.

Вторая фаза текущего кризиса началась в августе 2023 г. Более детальный анализ года показал следующее: в первом полугодии госпрограммы занимали 21,8%, что сравнимо с 2022 г., во втором полугодии уже 57,5%. Адаптация налицо. Одни и те же партнеры в течение года меняют пристрастия по принципу «занимаемся тем, что проще».

Как уже отмечалось, одной из форм ограничения льготного кредитования является массовое (за редким исключением) прекращение банками денежного стимулирования партнеров к привлечению клиентов.

¹ Гордейко С.Г. Метрики партнерской работы в ипотечном кредитовании // Банковское кредитование. 2023. № 1. С. 26-37.

Как текущий кризис влияет на ипотечное кредитование: пять тенденций

В 2024 г. началась третья фаза кризиса, которая приведет к еще одной адаптации партнеров — теперь уже не к росту, а к ограничению выдачи кредитов с господдержкой.

Подведем итог: как кризис отразится на ипотечном кредитовании

Кризис в самом разгаре и даже не успел привести к снижению объемов кредитования. Выводы делать еще рано, но можно сделать несколько предположений о влиянии текущего кризиса на ипотечное кредитование:

1. Линейные и простые подходы не действуют не только при управлении, но даже при описании последнего ипотечного кризиса.

2. Устойчивость ипотечного рынка основывается на комплексном взаимовлиянии участников ипотечного рынка, включая бизнес, федеральные власти, Банк России. При этом полное взаимопонимание отсутствует.

3. На ипотечный рынок положительно влияет нематериальный актив, состоящий из двух основных частей: методическое мастерство бизнеса и менталитет заемщиков. Несмотря на все кризисы и опасения Банка России, в течение многих лет кредиты на приобретение новостроек в пять раз лучше ипотечных кредитов в целом. Уже прошло два года после бурного 2021 г., а большая просрочка так и не появилась.

4. Правительство РФ перешло от фазы развития льготных программ к фазе их сохранения за счет сокращения в абсолютных величинах.

5. Последовательное давление на рынок со стороны регулятора окажет более продолжительное негативное воздействие, чем резкое, но однократное.

6. Парадоксы 2023 г., когда цены на недвижимость растут, а объемы кредитования начнут снижаться с большим запаздыванием, делают невозможным более-менее точное количественное прогнозирование и предлагают остановиться только на качественном. Например, не считать глубину падения ипотечного кредитования, а предположить, что восстановление может начаться с июля 2024 г. 

Обогащение клиентского профиля через внешние источники данных для повышения качества рекомендаций является «хорошим тоном» в CRM. Внешние данные используются в моделях Data Science для уточнения склонности клиента к продукту. Интересно, что ожидания от использования внешних источников в системе рекомендаций могут быть завышены, особенно когда речь идет о действующих клиентах. Разберем успешные и неуспешные кейсы использования внешних данных и поделимся бизнес-эффектами, которые могут быть достигнуты.

Внешние источники данных в рекомендательной системе CRM



Андрей РАССАДИН,
Промсвязьбанк,
заместитель дирек-
тора департамента
клиентских взаимо-
отношений

Знание профиля клиента и его предпочтений позволяет банку лучше «угадывать» его потребности и предлагать банковские продукты, которые лучше могут их удовлетворить. Клиенты банка получают рекламу продуктов в виде баннеров в мобильном приложении или push-сообщений. Правила формирования предложений настраиваются в CRM-системе. Алгоритм подбора работает на основе анализа клиентского профиля и поведения в широком смысле этого слова. Чем лучше организация знает клиентские предпочтения и интересы, тем точнее будут рекомендации.

В целом мы классифицируем внешние источники данных согласно схеме, приведенной на рис. 1.

В данной статье я поделюсь опытом использования внешних данных в процессах принятия решения о рекомендации клиенту того или иного продукта. При этом я затрону процессы управления рисками и использования внешних данных в этом направлении, чтобы можно было сравнить бизнес-эффекты в разных розничных процессах.

Текущий срез рынка внешних данных

Несмотря на обладание большим объемом данных о клиентах, у банков есть потребность расширять и уточнять клиентскую информацию, используя данные других экосистем. В настоящее время рынок информационных услуг b2b сформировался и продолжает активно развиваться.

Внешние источники данных в рекомендательной системе CRM

Рисунок 1

Классификация внешних источников данных



- Опыт работы с источниками данных для указанных целей рассматривается в настоящей статье.
- Опыт работы с источниками данных для указанных целей в настоящей статье не рассматривается.

Операторы сотовой связи и интернет-компании предлагают продукты обогащения клиентских данных. Это могут быть интересы клиента, склонность к тем или иным банковским продуктам, географическое расположение и другие данные. Поставщики данных могут предоставить информацию об актуальности номера телефона клиента или о его социальном профиле. Конечно, все это делается только по согласию клиента в рамках закона о защите персональных данных как со стороны банка, так и со стороны информационного партнера. Банк получает большинство клиентской информации в виде сгруппированной, обобщенной информации или вероятностной оценки интереса к тому или иному продукту, не более того. Наличие согласия клиента на передачу данных в таких случаях тщательно проверяется всеми участниками обмена. Схема обмена предполагает соблюдение протоколов безопасности и защиты информации.

Агрегация и деперсонализация данных имеют обратную сторону. В этом случае банки получают обобщенную информацию или, как указано выше, некоторую оценку склонности клиента. Это может повлиять на качество оценок банков о предпочтениях клиента. Однако

Андрей РАССАДИН

некоторые источники, такие как кредитные бюро, предоставляют очень подробные персонализированные отчеты. Правда, передача этой информации регулируется отдельными законами, так как затрагивает персональные данные клиентов.

Кредитные бюро кроме кредитных отчетов предоставляют банкам информацию о том, что клиент, вероятно, подал заявку на кредит в другой банк или погасил внешний долг. Эта информация может быть использована в рекомендательном алгоритме. В этом случае CRM-система инициирует триггерную коммуникацию с клиентом о предложении кредитного продукта. Настройки CRM-системы могут содержать различные сценарии обработки данных: в частности, при поступлении информации о погашении внешней задолженности банки могут сформировать собственное кредитное предложение или уточнить имеющиеся с учетом снижения кредитной нагрузки, запустить коммуникации через различные каналы связи для информирования клиента о наличии выгодного предложения и т.д.

Портал госуслуг является крайне значимым источником данных о клиенте. Сервис может передавать данные о работодателе, доходе, должности и другую необходимую для предоставления банковских услуг информацию только при наличии согласия самого клиента на передачу данных банку. Например, в случае оформления заявки на кредит через портал госуслуг. При формировании кредитных предложений через CRM учитывать такие данные сложно, так как сначала, как уже было сказано, нужно получить очередное согласие клиента на передачу данных в банк.

Значимая часть экосистемы информационных сервисов — сведения о работодателях. Правда, в рекомендациях по действующим клиентам данная информация используется нечасто. Скорее речь идет об OpenAPI, в частности о выборе организации-работодателя клиентом при оформлении заявки. С моей точки зрения, этот тип данных не так важен при оценке склонности клиента к продуктам или сервисам банков.

Итого, на рынке множество сервисов по предоставлению информации о клиентах, которые готовы развивать свои информационные услуги по обогащению клиентских данных для розничного бизнеса банка. При этом в своей работе такие сервисы учитывают требования к защите персональных данных клиентов. Также данные сервисы имеют тарификацию, поэтому банковским аналитикам нужно быть точными в оценке бизнес-эффектов, которые могут быть сформированы при использовании подобной информации в системе рекомендаций.

Агрегация и деперсонализация данных имеют обратную сторону.

В этом случае банки получают обобщенную информацию. Однако некоторые источники, такие как кредитные бюро, предоставляют очень подробные персонализированные отчеты.

Внешние источники данных в рекомендательной системе CRM

Насколько внешние данные значимы для улучшения качества моделей продаж банков?

У каждого банка своя стратегия кросс-продаж, которая выражается в фокусе на тех или иных продуктах, развитии бизнес-процессов и проектов коммуникаций. Для формирования выводов об эффективности внешних данных важно понимать эти особенности. Например, если готовые кредитные предложения формируются по инициативе банка на базе склонностных моделей с высокими предиктивными характеристиками¹, то эффект от добавления нового источника может быть ограничен². Наоборот, если собственные модели недостаточно эффективны, то прирост качества от добавления нового источника может быть высоким. Особенно хорошо это работает при анализе новых для банка клиентов, о которых недостаточно информации³.

Для иллюстрации тезиса возьмем модели склонности клиентов банка к двум продуктам. Пусть это будут кредитная карта и ПИФ. Проникновение кредитных карт в клиентскую базу позволяет создать модель с высокими прогнозными показателями. Инвестиционные продукты, в частности ПИФ, продаются в разы меньше. Модель склонности к ПИФ будет обучена на меньшем объеме данных и иметь относительно низкую точность.

Таким образом, добавляя в набор обучающих переменных новые значимые факторы из внешних источников, можно улучшить качество ранжирования клиентов по склонности к продукту и формировать сегменты с большей концентрацией заинтересованных в продукте клиентов (рис. 2). Здесь и далее речь идет об использовании данных сотовых операторов и интернет-компаний в качестве источников обогащения клиентской информации при принятии решения о рекомендации продуктов и запуске коммуникаций в каналах.

Сравним прирост индекса Gini по склонностной модели банка в случае добавления факторов из внешних новых источников в выборку для обучения и модели без учета источников. Сделаем это отдельно

¹ Коэффициент Gini 70% и более.

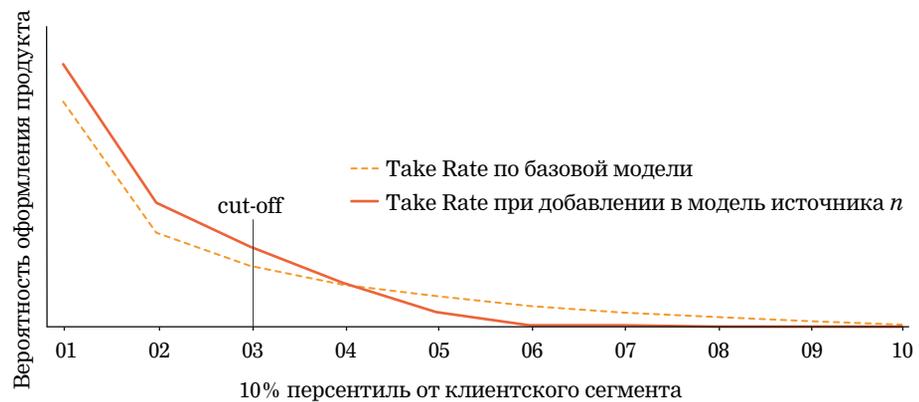
² Данные бюро кредитных историй как внешнего источника данных являются очень значимыми компонентами во всех моделях, даже если это склонность к пассивным продуктам. Поэтому в качестве новых источников данных я рассматриваю прочие источники о клиентах, такие как данные сотовых компаний, интернет-компаний или агрегаторов клиентской информации.

³ Это могут быть процессы принятия решения о выдаче кредита по заявке клиента или формирования сплит-предложения, которое нужно сделать новому клиенту при оформлении продукта в офисе или на сайте. Правда, оценка новых для банка клиентов не входит в границы этой статьи, так как речь идет об использовании внешних данных по уже действующей клиентской базе для формирования рекомендаций и увеличения кросс-продаж.

Андрей РАССАДИН

Рисунок 2

Примерная схема сборки сегмента при ранжировании клиентов по склонности к продукту в зависимости от модели склонности



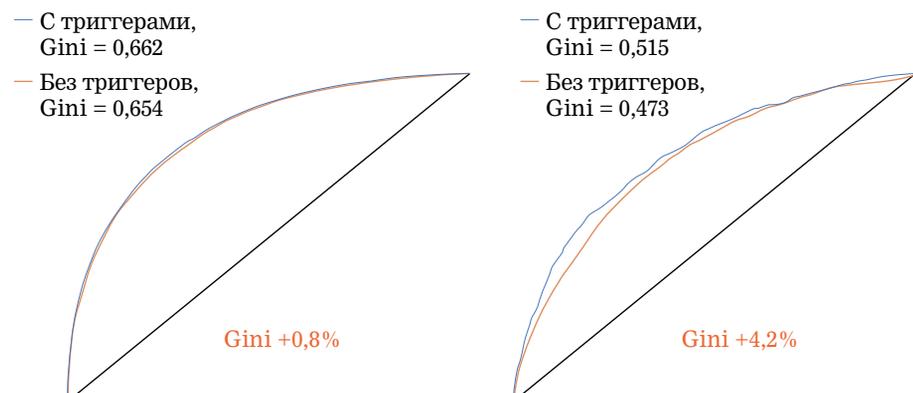
по моделям для кредитных карт и ПИФ, чтобы наглядно продемонстрировать эффекты (рис. 3).

Как видно из графиков, прирост коэффициента Gini по модели для кредитных карт составил 0,8%, а прирост Gini по ПИФ, продукту с условно низким проникновением в клиентскую базу, составил 4,2%.

Бизнес-эффект или прирост продаж продуктов, конечно, не будут соответствовать указанным цифрам. Необходимо рассматривать

Рисунок 3

Прирост индекса Gini для кредитных карт и ПИФ



Внешние источники данных в рекомендательной системе CRM

эффекты от использования внешних данных вместе с тем, как работают процессы банка. Допустим, банк сфокусирован на продаже кредитных карт. Он формирует одобренные решения для клиентов ядра по собственной инициативе на основе склонности клиентов и использует различные каналы коммуникаций для привлечения клиентов на продукт. Покрытие клиентской базы такими предложениями высокое, так как настройка склонности (cut-off), как правило, устанавливается на низких значениях. Это позволяет предлагать продукт более широкому клиентскому сегменту. Прирост продаж кредитных карт благодаря дополнительным данным от сотовых операторов и интернет-компаний составит около 1,5%¹ от всех продаж CRM.

ПИФ является специфическим инвестиционным продуктом, который продается ограниченному числу склонных клиентов. Существенное повышение качества ранжирования клиентов по склонности позволяет наполнять сегмент более склонными клиентами и, как следствие, увеличить эффект от коммуникаций на 3%.

Эти оценки могут не совпадать с оценкой CRM-команд других банков. На бизнес-эффекты влияют качество моделей, построенных на собственных данных, зрелость процессов управления и использования данных в CRM-кампаниях, а также качество продуктовых предложений, которые могут заинтересовать клиента, удобство их оформления и прочие особенности.

Указанные эффекты, на мой взгляд, значимые, если речь идет о работе с крупной клиентской базой. Они могут окупать вложенные в подключение и сопровождение источников деньги.

В сравнении с кросс-продажами эффекты от обогащения клиентских данных в процессах управления рисками могут быть более значимы. Это опять же зависит от бизнес-модели и риск-политики конкретного банка. По нашему опыту, прирост к уровню одобрения кредитных заявок по новым клиентам при использовании дополнительных источников² в системе принятия решений может составлять до 20%. По действующим клиентам банка собственные риск-модели имеют большую точность и эффекты могут быть сопоставимы с теми, что имеются в воронке продаж.

На практике у розничных команд возникает дилемма в части инвестиций в различные инфраструктурные проекты в области

В сравнении с кросс-продажами эффекты от обогащения клиентских данных в процессах управления рисками могут быть более значимы. Прирост к уровню одобрения кредитных заявок по новым клиентам при использовании дополнительных источников в системе принятия решений может составлять до 20%.

¹ Имеется в виду «чистый эффект», рассчитанный как разница между целевой и контрольной группами. В контрольной группе при формировании сегмента для коммуникаций применяется модель без учета внешних данных, а в целевой — с учетом внешних данных.

² Кроме данных, полученных от бюро кредитных историй, и данных работодателя.

Андрей РАССАДИН

данных и их использования в бизнесе. Наличие конкурентной и более прозрачной альтернативы может ограничить аппетит по расширению источников данных. Еще одним нюансом на пути принятия решения об инвестициях в проекты внешних данных является то, что внутренние данные компании используются недостаточно эффективно. Например, логи по пути клиента в мобильном приложении, при его реакция на предыдущие сообщения, скроллинге, кликах, переводах и т.д. не используются в прогнозе предпочтений. Активно вкладывать силы и средства во внешние данные для рекомендательной системы CRM лучше в случае, когда огромный потенциал внутренней информации задействован в процессах взаимодействия с клиентами в полной мере.

Ограничения и тренды

Ранее я упомянул об ограничениях в области управления внешними данными, имея в виду требования законодательства РФ о защите информации и, как следствие, снижение полноты и точности данных вследствие агрегации на стороне поставщика услуг. Это не единственное ограничение, которое должно рассматриваться, если стратегия использования больших данных предполагает расширение источников и инвестиции в автоматизацию.

Выделю еще несколько ограничений по включению внешних данных в аналитический контур компании и их использованию в продуктивной среде:

— Модели склонности к продуктам, которые поставщики данных разрабатывают на своей стороне, не всегда совершенны и нуждаются в дальнейшем улучшении.

— Подключение к внешним сервисам требует значительных затрат на создание ИТ-инфраструктуры по обогащению данными клиентского профиля, централизованному хранению и актуализации данных; в некоторых случаях это не оправдывает вложений, по крайней мере если речь идет о рекомендациях и CRM-коммуникациях.

— Пилотирование, оценка и настройка логики использования различных источников требуют существенных людских ресурсов в части организации пилотов, аналитики и администрированию договорных отношений, которые не все компании могут себе позволить.

Указанные ограничения не означают, что рынок обмена данными статичен. Наоборот, компании — поставщики данных ищут варианты повышения конкурентоспособности своих информационных продуктов, улучшая собственные разработки в части моделирования

Внешние источники данных в рекомендательной системе CRM

и расширяя ассортимент услуг. Индивидуальный подход к проектам обязателен для формирования действительно интересных для банков предложений.

В заключение поделюсь некоторыми мыслями о трендах развития рынка информационных услуг. Одним из векторов развития рынка является коллаборация поставщиков данных на единой площадке. В частности, кредитные бюро имеют готовую инфраструктуру обмена данными с крупнейшими банками. Они могут расширять перечень передаваемой информации, включая в свой контур более специфичные сервисы. Например, кредитные бюро предоставляют скоринги, сделанные другими крупными обладателями данных. Такой подход сильно снижает затраты банков на интеграцию с новыми сервисами и может превратить сильного игрока в «супермаркет» больших данных.

Сервис госуслуг будет расширять матрицу государственных источников данных. Например, это могут быть данные по имуществу, страхованию и прочая клиентская информация, которая характеризует социальное и финансовое положение клиента.

Одним из интересных трендов является обмен данными между частями единой экосистемы. Например, стратегия обмена данными между банками и сервисом электронной торговли в рамках единого холдинга может обеспечить синергию на оба бизнеса в части привлечения и удержания клиентов. Это, конечно, могут позволить себе очень крупные игроки. Необходимыми элементами для реализации данной стратегии между компаниями одной группы являются единый клиентский идентификатор, инвестиции в интеграционные протоколы обмена данными между участниками экосистемы, существенные серверные мощности и другие моменты.

Управление большими данными только набирает обороты, перспективы этого направления огромны. Не следует забывать о том, что для развития процессов обогащения клиентского профиля внешними данными сначала необходимо развить процессы управления собственными данными в контуре организации. Обязательной составляющей при принятии решения о масштабировании внешних источников данных должны быть стратегия работы с большими данными и понимание розничной командой компании возможностей и практики монетизации такой информации. 

Одним из векторов развития рынка является коллаборация поставщиков данных на единой площадке. В частности, кредитные бюро имеют готовую инфраструктуру обмена данными с крупнейшими банками.

В 2023 г. отраслевые приоритеты кредитования существенно изменились. В топ-10 секторов остались только ИТ (но уже не на первом, а на восьмом месте) и производство компьютеров. Из списка приоритетов выбыли добыча металлических руд, производство прочих транспортных средств и оборудования, нефтепродуктов, розничная торговля, НИОКР и другие отрасли. Какие секторы экономики вышли на первые места по динамике кредитной задолженности и как изменятся отраслевые приоритеты в ближайшее время?

Потенциал кредитной экспансии: пять новых отраслевых приоритетов банков



Игорь ВОЛОСОВ,
заместитель
руководителя проекта
«СПАРК-Интерфакс»,
к.э.н.

Повышение ключевой ставки и принятие ряда мер макропруденциальной политики несколько замедлили рост кредитования, хотя он по-прежнему высок. При этом долговое бремя компаний устойчиво снижается, опустившись ниже уровня 2021 г. Данные Банка России показывают, что в прошлом году произошла существенная корректировка отраслевых приоритетов кредитования, которая во многом отражала последние изменения в финансовой устойчивости отдельных секторов, а также их спрос на кредиты.

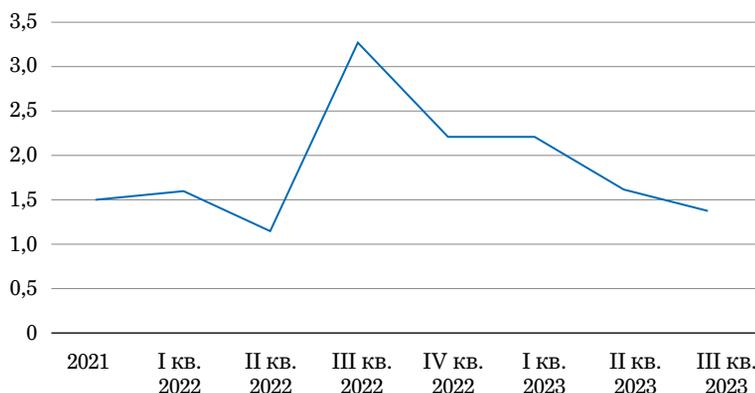
Несмотря на спад в экономике, который был спровоцирован санкциями, российские банки продолжали наращивать кредитные портфели. По оценке, сделанной на основе данных Банка России, совокупная задолженность по кредитам (юридические лица и ИП) выросла на 19% в 2022 г. и еще на 26% за 11 месяцев 2023 г. до почти 64 трлн руб. При этом долговое бремя компаний, заметно усилившееся в 2022 г., упало в III квартале 2023 г. ниже уровня 2021 г. (см. рисунок).

Одновременно отмечалось улучшение ситуации в области обслуживания заемных средств, что было связано с дальнейшим ростом прибыли в российских компаниях по мере восстановления экономики. Просроченная задолженность по кредитам сократилась на 14% в 2022 г. и еще на 1% до 2,8 трлн руб. за 11 месяцев 2023 г. Доля просрочки в совокупной задолженности по кредитам снизилась до 4,3% по сравнению с 5,5% в 2022 г. и 6,7% в 2021 г.

Потенциал кредитной экспансии: пять новых отраслевых приоритетов банков

Рисунок

Оценка долгового бремени компаний России в 2021-2023 гг.*



* Отношение задолженности по кредитам к совокупному финансовому результату (прибыли до налогообложения минус убытки).

Источник: рассчитано по данным Банка России и Росстата.

Топ-5 отраслевых приоритетов

Данные Банка России также показывают, что отраслевые приоритеты кредитования существенно изменились в 2023 г. Место в топ-10 секторов по росту задолженности по кредитам сумели сохранить только информационные технологии, которые опустились с первого места в 2022 г. на восьмую позицию, а также производство компьютеров, электронных и оптических изделий, сохранившее пятое место. Производство одежды, добыча металлических руд, производство прочих транспортных средств и оборудования, готовых металлических изделий, нефтепродуктов, лекарственных средств, розничная торговля, НИОКР вышли из списка основных приоритетов.

Торговля автотранспортными средствами

Наиболее быстрыми темпами росла задолженность по кредитам в оптовой и розничной торговле автотранспортными средствами, включая их ремонт, объем которой увеличился в 2 раза в январе–ноябре 2023 г. (табл. 1). Сложившийся высокий спрос на обслуживание автомобилей, а также начавшееся со II квартала прошлого года быстрое наращивание их производства, которое стимулировалось восстановлением автомобильного рынка, сформировали благоприятные условия для развития этого бизнеса. Компании сектора

Игорь ВОЛОСОВ

Таблица 1

Топ-10 секторов по росту задолженности по кредитам в январе-ноябре 2023 г.

Сектор	Прирост задолженности по кредитам, %	Задолженность на 1 компанию, млн руб.*	Доля просрочки в задолженности по кредитам, %	Доля бизнеса с ИФР «Высокий риск»**, %
Торговля автотранспортными средствами	100	9,5	4,8	2
Рыболовство и рыбоводство	78	80,6	0,0	14
Металлургия	69	867,6	0,9	1
Сухопутный и трубопроводный транспорт	53	15,1	1,0	5
Производство электрического оборудования	44	23	4,4	3
Химическая промышленность	43	236,5	0,7	2
Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	41	72,6	11,0	2
Информационные технологии	39	4,7	1,8	8
Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность	37	10,6	1,1	4
Операции с недвижимым имуществом	37	16,9	7,6	22

* Только действующие компании (исключая компании в состоянии банкротства и ликвидации), по данным СПАРК-Интерфакс.

** Индекс финансового риска СПАРК («Высокий» уровень свидетельствует о большой вероятности потери платежеспособности на горизонте в год-полтора).

Источник: рассчитано по данным Банка России, Росстата, СПАРК-Интерфакс.

оказались в числе самых быстрорастущих по обороту, в разы опережая экономику в целом. За 11 месяцев прошлого года прирост их оборота превысил 40% по сравнению с 9% в среднем по России. В секторе сохраняются высокий уровень рентабельности активов (более 18% в III кв. 2023 г.), хорошая платежная дисциплина. Хотя долговая нагрузка увеличилась за последние два года почти в 2 раза до среднероссийского уровня, доля просрочки задолженности по кредитам упала более чем вдвое — до 4,8% против 10,0% в 2022 г.

Потенциал кредитной экспансии: пять новых отраслевых приоритетов банков

Если оценивать финансовую устойчивость компаний сектора по индексу финансового риска (ИФР) СПАРК-Интерфакс, то доля бизнеса с ИФР «Высокий риск» составляет лишь 2% (5% в среднем по России). В этих условиях можно ожидать сохранения интереса банков к активному кредитованию автодилеров, по крайней мере до полного покрытия отложенного спроса на транспортные средства. В частности, эксперты ожидают, что в текущем году авторынок вырастет еще на 13–15%.

Рыболовство и рыбоводство

Второе место по динамике задолженности по кредитам уверенно занимают рыболовство и рыбоводство, прирост задолженности по кредитам которых составил 78%. По-видимому, это было связано с относительно успешной адаптацией сектора к новым условиям, поскольку в 2022 г. его компаниям пришлось решать многочисленные проблемы, вызванные санкционными ограничениями. В частности, это привело к сокращению оборота сектора и почти двукратному снижению финансового результата. В 2023 г. положение стало быстро улучшаться. Прирост оборота превысил 15%, начала постепенно восстанавливаться рентабельность активов, достигшая 10% в III квартале, наметился рост капиталовложений.

Хотя компании сектора сохраняют хорошую платежную дисциплину с минимальным уровнем просрочки по кредитам и кредиторской задолженности (удельный вес просрочки составляет 0,0 и 0,2% соответственно), финансовые позиции сектора остаются уязвимыми. Убыточными являются почти 40% предприятий. Доля бизнеса с ИФР «Высокий риск» находится в районе 14%, что в 2,5 раза выше показателя в среднем по России. Несмотря на тенденцию к снижению долгового бремени, его уровень остается завышенным. Все эти факторы не могут не оказывать сдерживающее влияние на дальнейший рост кредитования сектора.

Металлургия

Внимание банков вновь обратилось к металлургии (увеличение на 69%). Этому способствовал выход сектора на траекторию роста благодаря устойчивому спросу на металл со стороны строительства и машиностроения. Уровень долговой нагрузки и просрочки по кредитам у металлургических компаний остается очень низким (соответственно в 1,5 и 5 раз ниже индикаторов в среднем по России). Сектор демонстрирует хорошую финансовую устойчивость с приемлемым уровнем рентабельности активов (около 11% в III кв. 2023 г.) и платежной

Игорь ВОЛОСОВ

дисциплины. Число конкурсных производств упало за год почти на 17%. Доля бизнеса с ИФР «Высокий риск» составляет около 1%.

Хотя металлургия сохраняет достаточный потенциал для дальнейшего наращивания кредитования, этот процесс может сдерживаться некоторым снижением показателей роста выпуска продукции и финансового результата, что связано с замедлением развития российской экономики в последнем квартале года.

Сухопутный и трубопроводный транспорт

Сухопутный и трубопроводный транспорт заметно укрепил свои позиции в качестве приоритетного сектора для кредитования. Прирост задолженности по кредитам составил 53%. Высокий спрос сектора на кредитные ресурсы стимулировался необходимостью решения обострившихся логистических проблем в промышленности и торговле, массовой переориентацией грузовых потоков на рынки дружественных государств Азии, Африки и Латинской Америки, а также потребностями в быстром наращивании соответствующей транспортной инфраструктуры. Финансовая устойчивость сектора остается достаточно высокой (низкий уровень долговой нагрузки, просрочки по кредитам, просроченной кредиторской задолженности). При этом финансовый результат (прибыли минус убытки) сектора вырос в 1,8 раза за 10 месяцев 2023 г. по сравнению с приростом в 27% в целом по России.

Уязвимыми местами сухопутного транспорта остаются относительно низкая рентабельность активов (6% в III кв. 2023 г.), а также рост издержек в связи со скачком цен на нефтепродукты, который заметно опережает увеличение транспортных тарифов.

Производство электрического оборудования

Пятое место среди приоритетных отраслей занимает производство электрического оборудования с приростом задолженности по кредитам в 44%. Сектор, опираясь на растущий внутренний спрос в условиях ослабления конкуренции со стороны продукции западного производства, демонстрирует двузначные темпы прироста оборота и выпуска продукции (27% и 23% соответственно за 11 месяцев прошлого года). Сектор имеет низкую долговую нагрузку при высокой рентабельности активов, превысившей 14% в III квартале 2023 г., минимальную просрочку по кредиторской задолженности (1,8%). Уровень просроченной задолженности по кредитам (4,4%) практически соответствует среднероссийскому показателю. Доля бизнеса с ИФР «Высокий риск» составляет только 3%.

Потенциал кредитной экспансии: пять новых отраслевых приоритетов банков

Поскольку высокий спрос на электрическое оборудование в условиях восстановления экономики и активизации процессов импортозамещения будет сохраняться, хороший потенциал данного сектора для кредитования достаточно очевиден.

Ближайшие изменения в отраслевых приоритетах

Между тем ситуация в различных секторах экономики постоянно меняется, и уже в ближайшее время отраслевые приоритеты могут скорректироваться. В их число способны войти ряд секторов, демонстрирующих в последние месяцы хорошую динамику развития при высокой финансовой устойчивости (табл. 2).

Оценка текущих финансово-экономических индикаторов позволяет включить в число таких секторов производство одежды (рентабельность активов в III кв. 2023 г. составила 20%), производство резиновых и пластмассовых изделий (18%), пищевую (15%), фармацевтическую промышленность (15%) и полиграфическую деятельность

Таблица 2

Секторы, которые могут войти в отраслевые приоритеты кредитования

Сектор	Прирост задолженности по кредитам в январе-ноябре 2023 г., %	Задолженность на 1 компанию, млн руб.*	Доля просрочки в задолженности по кредитам, %	Доля бизнеса с ИФР «Высокий риск»**, %
Производство одежды	31	5,6	1,5	1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	24	14,8	2,4	2
Пищевая промышленность	-35	130,3	2,5	4
Фармацевтическая промышленность	21	102,6	2,3	3
Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	33	3,1	2,1	1

* Только действующие компании (исключая компании в состоянии банкротства и ликвидации), по данным СПАРК-Интерфакс.

** Индекс финансового риска СПАРК («Высокий» уровень свидетельствует о большой вероятности потери платежеспособности на горизонте в год-полтора).

Источник: рассчитано по данным Банка России, Росстата, СПАРК-Интерфакс.

Игорь ВОЛОСОВ

(17%). Наряду с высокой рентабельностью эти секторы, имеющие приемлемый уровень долгового бремени, показывают хорошую финансовую устойчивость. Уровень просрочки по кредитам остается существенно ниже индикатора в среднем по России, тогда как некоторые проблемы с просроченной кредиторской задолженностью имеет только фармацевтическая промышленность.

Таким образом, даже в условиях ужесточения кредитно-денежной политики в российской экономике по-прежнему сохраняется высокий уровень кредитной активности. При этом оперативно происходят сдвиги в отраслевых приоритетах кредитования. На смену одним секторам приходят другие, демонстрирующие бóльшую финансовую надежность и потенциал для кредитной экспансии. 

Крупные банки кардинально меняют подходы к взысканию, определяя буквально революционное движение в этом процессе. Каких результатов помогут достичь системы цифрового урегулирования задолженности, как с их помощью увеличить возврат задолженности в разы, приблизив его к 100%? Как учитывать возможности своего банка при выборе системы?

Цифровое урегулирование задолженности: какая система вам подходит

По данным Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), рост корпоративного кредитования в 2024 г. замедлится до 10–15% с 25,8%, розничного — до 12–15% с 25% (в том числе ипотеки до 10–15% с 30,1%), а доля просроченной задолженности в 2024 г. может вырасти до 4,3% с 3,3%. В этих условиях банки ищут методологии возврата задолженности и уникальные цифровые решения, позволяющие получать лучшие результаты в работе с проблемными активами.

Какие задачи решает автоматизация взыскания

Банкам требуется:

- возвращать долг быстрее, сокращая сроки взыскания как внутри банка, так и при взаимодействии с судом, арбитражными управляющими, юристами;
- возвращать долг проще — в единой ИТ-среде и без увеличения трудозатрат. В традиционной системе взыскания порядка 30–45% задач — это чистая рутинная работа, заключающаяся в подготовке документов и служебных записок. Ее необходимо оптимизировать, высвободив квалифицированную рабочую силу для участия в более сложных процессах;
- иметь уверенность в результате, обеспечив мониторинг процессов взыскания, снижение операционных рисков и риска утраты информации или случайного распространения закрытой информации.



Кирилл ПИВОВАРОВ,
управляющий партнер
компании-резидента
«Сколково» FIS

Кирилл ПИВОВАРОВ

Для решения этих задач нужна кастомизированная под конкретные бизнес-процессы система автоматизации взыскания с рядом полезных опций, позволяющих:

- выявлять предпосылки проблем клиента и своевременно сигнализировать о его проблемах;
- эффективно реализовывать активы клиента или обеспечить возможность поиска подходящего инвестора;
- использовать инструменты антикризисного управления;
- гарантировать защиту от дефолта клиента;
- оказывать клиенту помощь в «выздоровлении» через набор инструментов, который поможет в краткие сроки выбраться из тяжелой финансовой ситуации.

Поэтому ключевые сервисы, которые должны входить в эффективную систему автоматизации задолженности банка, — это:

- инструмент автоматизированного принятия решений сотрудниками для урегулирования задолженности на всех этапах — от начального взаимодействия на стадиях Pre и Soft до этапов выездного взыскания, исполнительного производства и банкротства;
- инструмент для сбора информации о клиенте и выстраивания портрета проблемного заемщика — кто это, как он появляется и что на него влияет;
- инструмент планирования и контроля для выбора той стратегии работы с задолженностью, которая принесет наилучший результат.

Если обобщить, то эффективная система возврата задолженности в банке должна:

- предусматривать сквозной процесс автоматизации взыскания на всех стадиях — от превентивных до поздних;
- учитывать потребность в глубокой интеграции методов Deep Machine Learning и Data Science.

Переход с «ручного» на автоматизированное взыскание

Судя по тому, что в 2023 г. банки — лидеры отрасли представили сервисы, кардинально меняющие подходы к организации процесса возврата задолженности, цифровая революция во взыскании началась.

Во-первых, сегодня автоматизация отвечает на стремление специалистов по работе с задолженностью избавиться от рутины и на их потребности, которые формулировались примерно так:

Цифровое урегулирование задолженности: какая система вам подходит

— иметь единое окно для сотрудников и руководителей, маршрут действий по инструментам работы;

— запросы не писать, а отправлять одним кликом;

— взаимодействовать с внутренними службами на одном экране, не искать и не пересылать множество документов по почте;

— любую сделку от начала до конца проводить в одной системе, взаимодействовать с судами и приставами на рабочем столе своего компьютера;

— не только видеть торги и процесс банкротства начиная с публикаций, но и обрабатывать событийные задачи.

Это натолкнуло на идею автоматизированного задачника, связанного с планом работы по каждому инструменту.

Во-вторых, предлагаются элементы автоматизации на разных этапах процесса: стандартных, которые, как считали раньше, невозможно автоматизировать (исполнительное производство, взаимодействие с приставами), и нестандартных, таких как структурирование сложных сделок и взаимодействие с топ-руководством банка.

Если рутинные процедуры можно автоматизировать без потери качества, в разы сократив человеческие ресурсы, то с нестандартными процессами, требующими от исполнителя определенной доли креатива и способности взглянуть на задачи шире, все по-другому. В этом случае для успешной автоматизации необходимо сперва подробно описать процесс и стандартизировать его. Это позволит произвести масштабный редизайн всех процессов, задействованных во взыскании — как внутри банка, так и при работе с контрагентами.

Как меняются подходы в collection

Внедряя автоматизированную систему сопровождения корпоративных клиентов с кредитным и (или) дебиторским риском по урегулированию и взысканию задолженности, Сбер выстроил экосистему цифрового урегулирования, в которую включены:

— бизнес-процессы — все внутреннее взаимодействие, принятие решений, взаимодействие в рамках взыскания происходят в этой системе;

— хранилище (данные по клиентам, документам, история задолженности) — обеспечивает соблюдение требований к надежности и безопасности;

— система показателей (цена на входе, сумма остатка по активу, сумма погашений, прогноз возврата) — помогает руководителям разного уровня знать не только в разрезе конкретного кейса, но и в разрезе всего банка, всей территориальной структуры, каковы показатели

Судя по тому, что в 2023 г. банки — лидеры отрасли представили сервисы, кардинально меняющие подходы к организации процесса возврата задолженности, цифровая революция во взыскании началась.

Кирилл ПИВОВАРОВ

по возвратности, нагрузке и сколько денег они заработают за 3, 6 или 12 месяцев;

- интеграция с внешними источниками и базами данных;
- событийная модель управления процессом взыскания и урегулирования.

Существует некое входящее событие, и на него должна быть реакция пользователя (атомарное действие сотрудника); если ее не последует, действие должно быть выполнено системой. Вначале система уведомляет сотрудника, что действие не выполнено; если сотрудник три раза не выполнил действие, она выполняет действие за него, а если сотрудник систематически не выполняет действия, вышестоящему руководству направляется уведомление.

Система мониторинга позволяет видеть весь портфель, диагностировать неполадки микросервисов за 5 минут, смотреть, какие действия выполняет сотрудник, сколько времени он потратил в системе.

Оптимальным решением является выбор вендора, который располагает «взрослой» платформой, позволяющей в дальнейшем самостоятельно поддерживать внедренное решение. В этом случае появляется возможность вырастить собственную команду разработки.

Как правильно выбрать систему автоматизации взыскания

Если анализировать весь процесс взыскания, становится ясно — эффективность возврата задолженности в равной степени зависит как от качественной автоматизации всех стадий взыскания и вспомогательных решений (приложение для выездных специалистов, контакт-центр и т.д.), так и от активного поиска новых точек оптимизации портфеля. Иными словами, эффективная автоматизация процессов взыскания в банке требует комплексного подхода.

В первую очередь нужно оценить текущую эффективность взыскания в банке и определить возможности роста. То есть понять, в каких точках можно нарастить сбор задолженности и повысить качество процессов.

Далее важно сформировать требования, определить, что нужно автоматизировать. И здесь следует учесть: для каждого конкретного банка или финансовой организации автоматизация будет выглядеть по-своему — и ее масштабы, и процессы. Потребуется определить, будет ли автоматизация производиться силами собственной команды банка/финансовой организации или потребуется вендор.

Мы считаем, что оптимальным решением является выбор вендора, который располагает «взрослой» платформой, позволяющей в дальнейшем самостоятельно поддерживать внедренное решение. В этом случае появляется возможность вырастить собственную команду разработки и развивать решение вне зависимости от постав-

Цифровое урегулирование задолженности: какая система вам подходит

щика, притом со старта получая коробочное решение, готовое для работы.

Неэффективной практикой видится использование «зоопарка» систем — отдельных продуктов от разных поставщиков для координации работы разных стадий и вспомогательных сервисов. Такой подход чаще всего представляет собой «костыльное» решение, которое не даст ожидаемых банком результатов.

Что делает систему взыскания эффективной

Результативная система взыскания задолженности в банке должна обладать следующими качествами:

1. *Технологичность*. Процессы collection зачастую очень динамичны, что рождает потребность банков в быстрой проверке гипотез и оперативном выводе новых продуктов и сервисов. Банкам важно вносить доработки быстро и достаточно дешево. Для этого система цифрового урегулирования задолженности должна быть написана на современном технологическом стеке и давать возможность оперативного поиска сотрудников для работы с решением.

На сегодняшний день с технологической точки зрения существует четыре основных требования к системе collection:

- возможность быстрой загрузки данных и обработки событий;
- доступный функционал для гибкой доработки всех модулей системы;
- возможность «ручной» настройки стратегий взыскания руководителем подразделения;
- допустимость быстрой интеграции в ИТ-ландшафт банка.

2. *Гибкость кастомизации* — возможность одинаково эффективно вносить изменения в сложные и рутинные, часто повторяющиеся процессы. Чтобы не привлекать разработчиков к изменению рутинных процессов, банку важно внедрить систему, позволяющую с легкостью вносить в нее доработки в ответ на нововведения рынка взыскания.

Платформа ускоренной разработки, в частности low-code платформа, позволяет банку оперативно внедрить надежное готовое решение для возврата задолженности с набором продуманных базовых сущностей и настроить его под конкретные бизнес-процессы, подключив все необходимые базы данных и сервисы.

3. *Легкая интеграция с источниками информации*. Быстрое и удобное добавление потоков данных из core-систем или внешних систем в решение для взыскания дает возможность оперативно получать всю нужную информацию для отлаженной работы.

Кирилл ПИВОВАРОВ

4. *Простота в использовании.* Внедрение в систему экспертизы СХ — клиентского пути — позволяет значительно повысить эффективность работы сотрудников в системе, сокращая время выполнения задач взыскания.

Какая система вам подходит: топ-3 типа заказчиков систем collection

Основываясь на нашем опыте автоматизации процессов взыскания, можно выделить основные типы клиентов и рассмотреть их запросы в зависимости от возможностей (таблица).

Некрупные банки и МФО со слабым уровнем автоматизации процессов сбора задолженности

Таким организациям чаще всего требуется система «всё в одном» — быстро и по доступной стоимости. А это, как правило, готовое решение с продуманной методологией и подходами к взысканию, которое можно полностью развернуть в краткие сроки — за три месяца.

В результате внедрения подобного решения одна из крупных российских МФО смогла:

Таблица

Рекомендации по сотрудничеству с разработчиком системы collection

Тип пользователя	Особенности пользователя	Задача	Какие требования предъявить разработчику решения
Небольшие финансовые организации	Готовность построить процессы под коробочное решение. Ограниченный бюджет	Быстрое получение системы «всё в одном» — готового вендорского решения с продуманной методологией и подходами к взысканию	Проверенное коробочное решение на базе отечественной платформы. Возможность расширения экосистемы решений на базе платформы. Обучение и менторство вендора. Предоставление всей необходимой документации
Банки с опытом автоматизации	Богатый опыт автоматизации взыскания. Ограниченный бюджет. Проработанные бизнес-требования	Замена текущей системы (например, в связи с процессами импортозамещения)	Надежное решение с высоким уровнем кастомизации. Быстрая реализация на отечественной платформе, масштабируемой и готовой к высоким нагрузкам. Обучение и менторство вендора
Банки из топ-10	Богатый опыт автоматизации взыскания. Высокие требования к решению	Создание аналога зарубежного решения на отечественной платформе	Быстрая реализация на отечественной платформе, масштабируемой и готовой к высоким нагрузкам. Переход на новую версию ПО с возможностью модификации любого компонента системы специалистами банка. Открытость к специфическим задачам и кастомизации

Цифровое урегулирование задолженности: какая система вам подходит

- совершать 1,5+ миллиона попыток дозвонів каждый день с помощью интегрированного с решением контакт-центра;
- нарастить количество клиентов в колл-листах за одну выгрузку до 100+ тысяч;
- увеличить внутреннюю команду разработки до четырех человек.

Банки с опытом автоматизации collection

Сегодня такие банки в большинстве случаев нуждаются в импортозамещении текущих систем взыскания. Чаще всего они имеют достаточно ограниченный бюджет на внедрение нового решения, но заинтересованы в высокой эффективности взыскания и широкой функциональности для его конечных пользователей.

Они готовы переучиваться, готовы к работе с новыми интерфейсами, но рассчитывают на высокую результативность взыскания, которую им обеспечит система. Им стоит использовать коробочное решение с высоким уровнем кастомизации под конкретные бизнес-процессы, где, например, 60% функциональности — это базовые возможности автоматизации взыскания, а 40% — кастомизация.

Веским преимуществом решений collection для некрупных банков, заинтересованных в оперативном импортозамещении систем взыскания, становится единая low-платформа в качестве основы. Она позволяет в краткие сроки разработать по-настоящему гибкое решение, которое — благодаря простому и наглядному визуальному конструктору бизнес-процессов и интерфейсов — команда банка может развивать самостоятельно, без помощи вендора.

К примеру, в результате внедрения подобного решения в Евразийском банке — одном из 10 крупнейших банков Казахстана по активам — удалось:

- обеспечить ежедневную обработку информации из портфеля в 1,6+ миллионов активных договоров с загрузкой данных через интеграцию с АБС;
- сократить затраты на систему на 75%;
- нарастить возврат задолженности до 97%.

Банки из топ-10

Такие банки в большинстве своем имеют за плечами многолетний опыт постройки legacy-системы на базе той или иной зарубежной платформы. В рамках задачи импортозамещения они нуждаются

Кирилл ПИВОВАРОВ

в отечественной замене того решения, которое выстраивалось у них годами и с которым каждый день работает несколько сотен или тысяч конечных пользователей. Им требуется практически точное повторение системы от зарубежного вендора — такое, при работе с которым не придется осваивать новые инструменты.

Для решения такого типа задач единая платформа ускоренной разработки также становится идеальной базой. На ней можно быстро «повторить» любую кастомную систему, используя в качестве основы полностью отечественный продукт, входящий в реестр российского ПО.

Для банков из топ-10 особой ценностью является продуктивное взаимодействие бизнес-аналитиков со стороны банка и вендора. Качественный аналитический ресурс позволяет грамотно перенести экспертизу с одного решения на другое без потери важных смысловых составляющих единого механизма системы взыскания.

Для крупных банков из топ-10 и тех, что уже имеют опыт в автоматизации взыскания, ключевыми задачами при внедрении системы взыскания являются:

- сохранение функциональности текущих решений с полной миграцией данных;
- быстрая интеграция замещаемой системы в архитектуру решений банка или полный рефакторинг архитектуры;
- стабильность внедряемой системы;
- минимизация рисков использования системы в долгосрочной перспективе.

Тренд на low-code

В условиях импортозамещения автоматизация работы с проблемной задолженностью становится особенно актуальна в связи с высокой ставкой рефинансирования. Ожидается, что рост просроченной задолженности по кредитам физических и юридических лиц в банковском секторе продолжится, как и рост числа банкротств, — по данным Федресурса, число банкротств с начала 2023 г. выросло на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В этих условиях особым преимуществом для банков становятся платформы ускоренной разработки, и в частности low-code платформы. Их основное достоинство для бизнеса — возможность разработки полнофункциональных решений в единой среде. Low-code позволяет снизить порог входа на ИТ-рынок для специалистов без

Цифровое урегулирование задолженности: какая система вам подходит

высокой квалификации в области программирования. Как инструментарий он позволяет быстро начать разрабатывать ПО, давая возможность создавать полномасштабные продукты с помощью облегченного визуального понятного фреймворка и продолжать наращивать компетенции в работе.

Системы на базе low-code технологий позволяют банкам и финансовым организациям:

- оперативно автоматизировать бизнес-процессы без привлечения сторонних ИТ-специалистов;
- разрабатывать, внедрять, отлаживать ПО и бесшовно интегрировать его с другими продуктами;
- снизить требования к квалификации разработчиков, расширить источники найма икратно уменьшить затраты на создание систем;
- сократить time-to-market, контролировать трансформацию бизнес-процессов с помощью визуальных инструментов и использования agile;
- создавать новые решения на базе готовых дистрибутивов библиотеки. 

В конце 2023 г. АРБ подвела итоги Первого межбанковского финтех-акселератора, организованного совместно с Банком Уралсиб. Акселератор позволяет банкам ежегодно получать информацию о большом количестве инновационных продуктов. В 2023 г. заявки на участие подали более 300 стартапов, в 2024 г. пройдет следующий акселератор. Разберем несколько решений, которые стартапы предлагают банкам¹, и обсудим, чем может быть полезен цифровой акселератор, с директором по инновациям Банка Уралсиб Дмитрием Гришиным — руководителем комитета по инновациям АРБ.

Что предлагают банкам стартапы и как заполучить лучшие через акселератор АРБ

Решения стартапов

Виртуальная клавиатура для инициирования перевода в мессенджерах и соцсетях

Дебетовые карты — продукт для банков убыточный или почти неприбыльный. Однако клиенты с дебетовыми картами — это база для продажи кредитных продуктов. Лояльность таких клиентов низкая, поэтому важно запускать «привязывающие» типы платежей.

В 2022 г. в России было зафиксировано 252,6 млн активных карт, то есть почти две карты на душу населения. Объем переводов с карты на карту составил 73,3 трлн руб. Пользователи обслуживаются сразу в нескольких банках, и чтобы перевести кому-либо деньги, им приходится заходить в несколько банковских мобильных приложений. При этом социальные сети активно вытесняют банки с рынка цифровых платежей.

И здесь стоит вспомнить об универсальном инструменте — мобильной клавиатуре, которая может работать внутри любого приложения.

Для решения названных проблем разработана виртуальная клавиатура, которая интегрируется в ИТ-систему банка. Сервис позво-



Редакция журнала

¹ Подробный обзор решений всех участников акселератора: <https://arb.ru/arb/videos/10662144>.

Что предлагают банкам стартапы и как заполучить лучшие через акселератор АРБ

ляет инициировать перевод внутри страны прямо во время диалога в мессенджере или соцсети — с помощью видео-, аудиосообщений, а также эмодзи. При этом соблюдаются все регуляторные нормы, в частности требования Роскомнадзора к работе в иностранных мессенджерах¹.

Попытки организовать банкинг в мессенджерах банки уже предпринимали, так что спрос на такие решения есть. Запрет Роскомнадзора выводить платежные методы в мессенджеры недружественных стран дал сервису виртуальной клавиатуры преимущество перед платформами чат-ботов: клавиатура позволяет инициировать перевод в любом мессенджере, а бэк-офис сервиса локализован в России, что обеспечивает исполнение регуляторных норм.

Клиенту не нужно переходить в приложение банка: достаточно написать «отправить», всплывает push-уведомление, после чего можно подтвердить оплату биометрическими данными (рис. 1).

Дополнительным стимулом для клиента поставить клавиатуру является возможность оплатить зарубежные сервисы: от онлайн-игр до лицензий и подписок. Это мощное средство привлечения самых транзакционно активных клиентов. Банк получает от таких платежей дополнительный комиссионный доход.

Стоит подчеркнуть, что чем удобнее для клиента сервис переводов — тем больше остаток на его счете и соответственно больше объем дешевых пассивов банка.

В такую клавиатуру встроены «движки» рекомендаций, рекламы, геймификации, обнаружения мошенничества, конструктор интерфейсов.

Агрегирование обратной связи

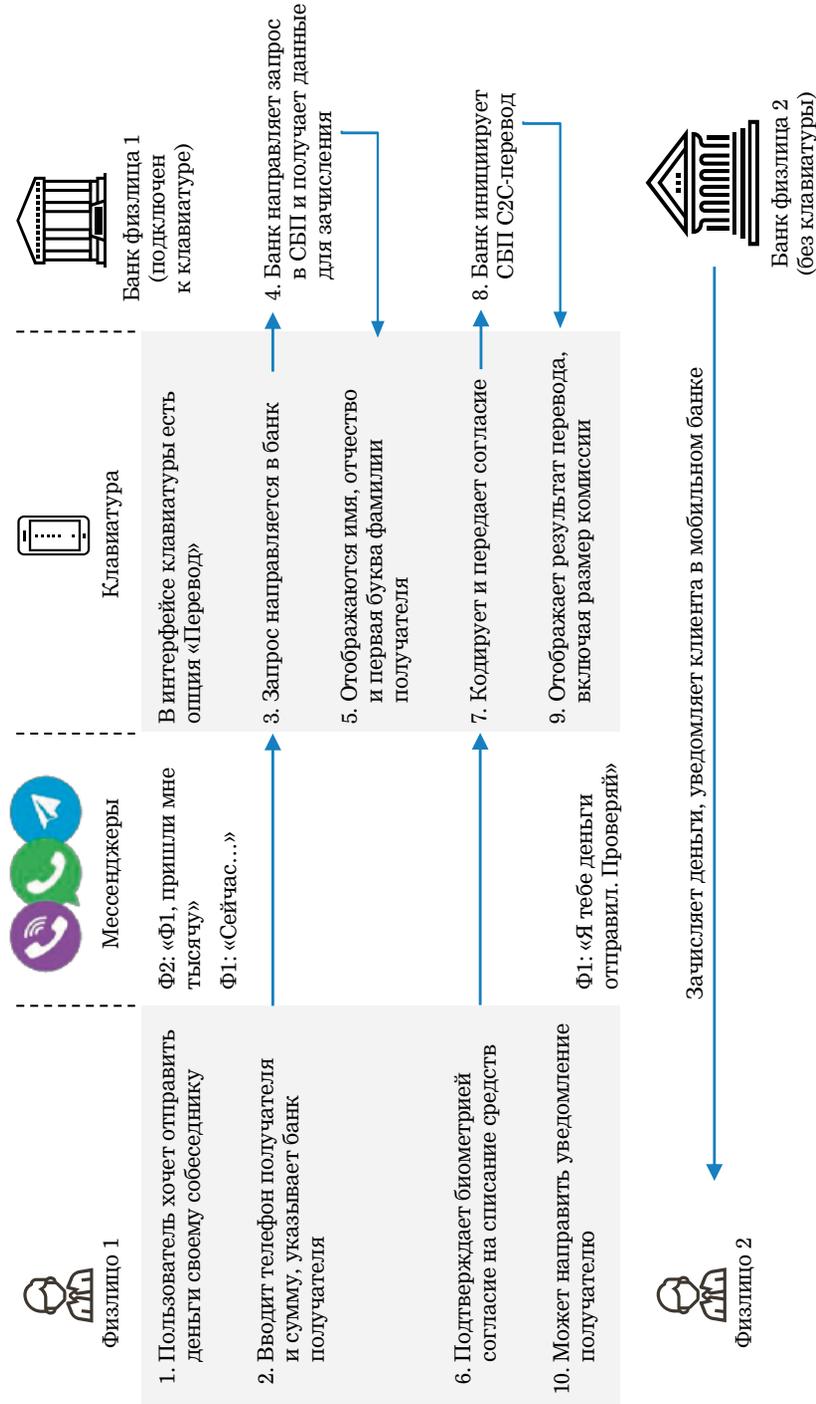
Анализ компании Speaktor показал, что посредством речи клиенты передают в опросах и анкетировании больше информации, чем посредством текстового описания. Так, с помощью голоса они оставляют на 47% больше полезных отзывов, при этом дают и положительную информацию — которая в тексте обычно отсутствует. Позитивные отзывы позволяют банку выделить в своих бизнес-процессах преимущества и масштабировать их.

Сейчас в большинстве компаний обрабатывают голосовую обратную связь — такую, как запись телефонных звонков, — «вручную», выборочно заполняя чек-листы. Стандартные методы изучения и оценки записей охватывают, например, не более 30% телефонных разговоров.

¹ См. Приказ Роскомнадзора от 21.02.2023 № 22.

Рисунок 1

Схема взаимодействия «мессенджер - виртуальная клавиатура - банк»



Источник: KeyPay.

Что предлагают банкам стартапы и как заполучить лучшие через акселератор АРБ

Платформа для агрегирования обратной связи позволяет в режиме реального времени обрабатывать 100% записей и заполнять чек-листы автоматически. Можно увязывать эти чек-листы с мотивацией сотрудников, то есть определять по ним, насколько хорошим было обслуживание клиентов. Платформа работает не только со всеми голосовыми каналами, но и со всеми текстовыми каналами, которые присутствуют в бизнесе банка для обратной связи. То есть покрывается 100% каналов коммуникации: мобильные приложения, мессенджеры, электронная почта, телефон, отделение банка и пр. Вся эта информация агрегируется в одном канале, и сотрудники банка видят общую картину. Таким образом, у банка есть возможность моментально реагировать на негативные отзывы. Интересно, что платформа «умеет» определять сарказм в тоне клиента.

С помощью платформы можно создавать опросы и анкетирования, контролировать работу сотрудников посредством микрофонов и т.д. И если в стандартном текстовом опросе человек передает в среднем до 200 слов, то в интервью с использованием платформы — более 1500 слов.

Оптимизация поисковых и сетевых рекламных кампаний

AI-платформа для управления маркетингом позволяет настраивать, запускать и оценивать онлайн-рекламу «в одном окне». С помощью больших данных и искусственного интеллекта можно повысить эффективность вложений банка в цифровой маркетинг на 20% и более.

Платформа собирает данные из различных источников:

- веб-сайт;
- мобильное приложение;
- CRM-система;
- логи Wi-Fi;
- внутренние системы банка;
- рекламные каналы (Яндекс Директ, ВК и др.).

Есть и нестандартные источники — например, данные о прохождении через турникеты метро.

Полученные данные консолидируются, делается разметка событий через тег-менеджер системы. Тег-менеджер сертифицирован, находится в реестре отечественного ПО и полностью замещает Google Tag Manager.

Затем проектируется карта клиентского пути, настраивается мониторинг собираемых данных, определяются ключевые идентификаторы пользователей. Формируется воронка продаж — такая же, как

в бизнесе банка. Воронка состоит из нескольких этапов, каждый этап включает в себя несколько сегментов пользователей. По сегментам делаются маркетинговые сценарии, где те или иные события являются триггерами для перехода с этапа на этап.

Следующий шаг — подгрузка персонализированного динамического контента в браузер пользователя. Динамическая разметка в соответствующей зоне сайта делается один раз, и после этого банк через интерфейс системы может самостоятельно загружать баннеры. Система позволяет отслеживать любую статистику (в том числе post-view, post-click), тестировать гипотезы.

Уникальность такой системы в том, что с ее помощью создается цифровой паспорт посетителя (рис. 2) с предельной глубиной данных (3–5 лет).

Рисунок 2

Цифровой паспорт



Источник: Andata.

Что предлагают банкам стартапы и как заполучить лучшие через акселератор АРБ

Помимо «коробочного» модуля по оптимизации рекламных расходов, у банка есть возможность создавать индивидуальные стратегии под свои гипотезы. Например, оптимизация рекламы кредитной карты в крупном банке позволила за три месяца увеличить конверсию более чем в 7 раз.

Мониторинг чатов в Telegram для выявления потребностей в банковских продуктах

Telegram стал самой популярной социальной сетью и мессенджером в России как по числу пользователей, так и по росту трафика. Но готовых инструментов таргетированной рекламы там нет — только интеграция с каналами или рекламный сервис самого Telegram. Решением может стать ИТ-система поиска и привлечения лидов в Telegram по CPA¹-модели. Сервис на базе ChatGPT-4 ведет мониторинг тысячи чатов по ключевым словам для выявления потребностей клиентов.

Например, вы знаете, что у клиентов возникают проблемы с переводами за границу (по данным компании Pulse AI, более 1 млн россиян нуждаются в банковских услугах за рубежом). Вы задаете задачу боту и даете список чатов для мониторинга. Бот должен «прочитать» все сообщения в этих чатах и найти пользователей, для которых названная проблема значима. Затем бот обогащает профили найденных пользователей за счет иных источников — например, ищет их аккаунты в других соцсетях, анализирует их сообщения в других открытых чатах. По итогам анализа составляется карточка лида с контактными данными, которая передается в банк. Менеджер банка может сделать этому клиенту персонализированное предложение или связаться с ним в автоматическом режиме. В приведенном примере (выявление потребности в банковских переводах за границу) были проанализированы 154 чата — это 100 000 пользователей. Из них 10 000 человек в день пишут сообщения. Оказалось, что 75–100 человек в день пишут как раз о проблемах с переводами. И 50% авторов этих сообщений оставляют свой телефон, также в 50% случаев удалось найти аккаунты таких пользователей в других соцсетях. То есть конверсия сообщений в потенциальные лиды очень высока.

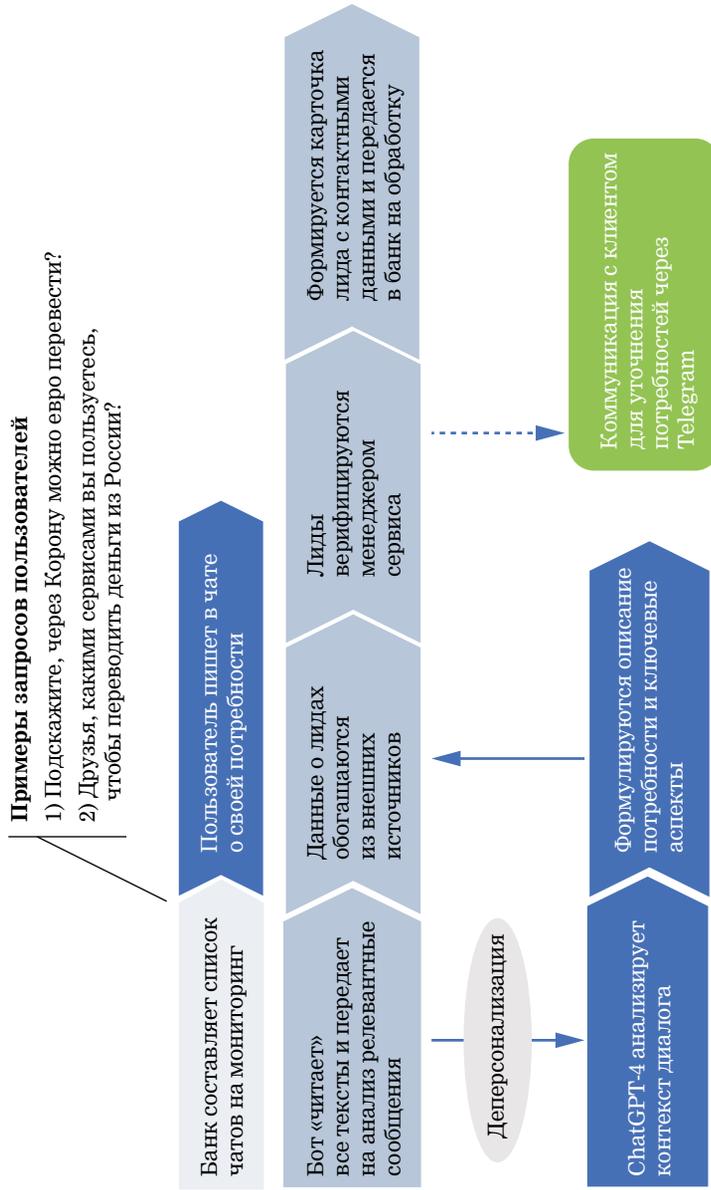
Пример работы сервиса приведен на рис. 3.

Интерфейс сервиса представляет собой телеграм-канал, который в режиме реального времени сообщает, что найден участник чата с заданной проблемой.

¹ Cost per action.

Рисунок 3

Как работает сервис мониторинга чатов



Источник: Pulse AI.

Что предлагают банкам стартапы и как заполучить лучшие через акселератор АРБ

Финтех-акселератор АРБ и его польза для банков: из первых уст

По словам председателя правления АРБ Олега Скворцова, акселератор возник благодаря инициативе банков¹. Идею поддержали, кроме Банка Уралсиб, также Ренессанс Банк, Форс-Банк, Инбанк. Каковы цели и задачи первого общероссийского межбанковского финтех-акселератора? Как победить предубеждения заказчика проекта?

— Как изменилась работа со стартапами за последние полтора года?

— Импортозамещение стало необходимым для поддержания стабильности бизнеса после того, как Microsoft прекратил корпоративные подписки и банки оказались отрезаны от привычных сервисов. Ресурсы были перенаправлены на разработку аналогичных решений, особенно в области баз данных и CRM. В ответ на сокращение традиционных каналов привлечения клиентов инноваторы сосредоточили усилия на создании альтернативных методов работы с клиентами через партнерские каналы и модели СРА, помогая бизнесам адаптироваться к новым условиям.

— Как вы оцениваете участие государства в работе с финансовыми инновациями?

— Создаются новые решения для трансграничной торговли. Пятнадцатого августа 2023 г. началось применение цифрового рубля, развивается отрасль, связанная с DeFi-продуктами. В силу такого перемещения фокуса на инхаус-систему в сочетании с тем, что было две волны релокации проектов с последующим возвращением представителей команд в страну, действительно в прошлом году снизилась интенсивность работы с инновациями. Но в 2023 г. она восстановилась. Мы понимаем, что польза от коллаборативной работы со стартапами и другими банками значительна.

Финтех-дружба между банками

— Как возникла идея создать акселератор?

— В Банке Уралсиб очень мощная система работы со стартапами, в рамках которой представители рынка могут предложить свой продукт банкам. Мы стабильно входим в топ-10 цифровых банков по версии «Сколково», стали банком № 1 по работе со стартапами по версии АНО «Финтех Старт».



Дмитрий ГРИШИН,
директор по инновациям ПАО «Банк Уралсиб», председатель Комитета АРБ по инновациям в банковской отрасли

¹ https://arb.ru/arb/press-on-arb/pervyy_obshcherossiyskiy_mezhhbankovskiy_fintekh_akselerator_arb_i_banku_uralsib_-10662212/

Создав Комитет по инновациям АРБ, мы начали встречи с банками и стали формировать программу акселератора. В ней три этапа: первый этап — раскочка рынка, когда мы говорим о пользе программы; второй этап — выбираем те проекты, которые уже имеют потенциал для изменения внутри себя и понимают свою необходимость для банка; третий этап — сама акселерация. Здесь важно помочь сфокусировать ценностное предложение проекта применительно к банку. Такая программа позволяет сократить затраты и для проекта, и для банков.

В основу акселератора легла наша собственная методология фаст-трека внедрения инноваций.

— **Как отреагировали банки на такое предложение?**

— Несколько десятков банков сказали, что им это интересно. Первые четыре, помимо нашего, согласились участвовать. Мы стартовали 9 августа и к концу набора получили 300 заявок.

— **Из-за ухода таких крупных игроков и инициатив, как акселератор Visa, не осталось площадки для развития финтех-проектов. Видимо, не все банки готовы финансировать большой акселератор.**

— Когда акселератор Visa работал, финтех-проекты видели в каждом банке — участнике международной платежной системы потенциального клиента для масштабирования. Если бы АО «НСПК» запустило подобную программу, проекты осознавали бы возможность стать партнерским сервисом, рекламируемым через всю систему. Сейчас проекты рассчитывают, что АРБ и Ассоциация «Финтех Старт» могут представить акселератор как важный ресурс для банков, выделяя его ценность в привлечении новых клиентов для стартапов. «Сколково» и другие организации вносят свой вклад, хотя и не специализируются на финтехе, позволяя проектам на акселераторе адаптировать свои предложения под нужды банков и увеличивать свою видимость.

— **У одной из консалтинговых компаний была программа открытых инноваций, участники скидывались по небольшой сумме и получали одну и ту же воронку, но проект долго не существовал. Как думаете, почему банки не захотели продолжать работу в таком формате?**

— Они получали, скорее всего, только верхнеуровневую воронку. Но в данной истории, думаю, речь не про воронку, потому что она

Такая программа позволяет сократить затраты и для проекта, и для банков.

Что предлагают банкам стартапы и как заполучить лучшие через акселератор АРБ

начинается с того, как проект заявил о себе, и заканчивается моментом его внедрения в банк. Серьезный отбор в начале — высокий шанс на пилот в конце. Мы хотим, чтобы наша акселерационная программа сняла с банков титаническую задачу ручного отсева и проверки проектов. Поэтому мы все финансируем работу акселератора, но взамен получаем подготовленный проект, готовый к внедрению. Наша задача — не делать одну инновацию в год, а постоянно, быстро и дешево тестировать. Это возможно благодаря определенной методологии, которая есть и у нас в банке, и в программе акселератора.

Стартапы-участники могут повысить свою видимость среди банков и адаптировать свои предложения к их потребностям. Тем более что у нас с коллегами из АРБ в планах провести весенний и осенние наборы в межбанковский финтех-акселератор и далее сделать его ежегодным, учитывая поддержку Финтех Хаба Банка России и Агентства стратегических инициатив.

Как работать со стартапами

— Как победить предубеждения заказчика проекта?

— Первое — проект должен решать конкретную задачу. Если у менеджера стоит задача по автокредитованию, не надо показывать ему проект в области ипотеки. Второе — решение задачи и реализация проекта должны совпадать по временным периодам. Если эффект будет через девять месяцев, то проект, скорее всего, не попадет в горящие задачи. Третье — у всех нас есть ресурсные ограничения. Любая инновация будет вступать в конкуренцию с этими ресурсами за команду разработки, за продакт-менеджера, за финансы. Без понимания этой внутренней системы координат даже полезный продукт или сервис не будет иметь шанс на внедрение. Бизнес-заказчики физически не могут взять и внедрить все инновации по своему продукту. Задача инновационных подразделений — понимать координатную сетку конкретного заказчика, говорить с ним на языке его потребностей. Наша обязанность перед акционером — помогать бизнесу быстрее достигать цели.

— А если в банке нет отдела инноваций?

— Есть три основные вещи. Первое — у вас должен быть реальный заказчик на уровне топ-менеджера. Второе — ничего не получится, если у вас «на борту» нет человека, который любит и умеет заниматься инновациями. Третье — надо выделить определенный запас ресурсов, времени, финансов, а также бизнес-процессов для проведения экспериментов.

Цель акселерационной программы — снять с банков титаническую задачу ручного отсева и проверки проектов.

Каждое событие на рынке, будь то изменения в регулировании или появление новой технологии, — это новая возможность или новая угроза, и задача Дирекции инновационного развития — реализовать первое и минимизировать второе. Для этого в Банке Уралсиб мы занимаемся постоянным мониторингом трендов и скаутингом проектов.

Мы занимаемся инновациями ради экономического эффекта и реализуем инновационный проект, только если он увеличит прибыль банка.

— **Какие формы работы с проектами сейчас актуальны?**

— Инхаус-разработка (коллаборация с серьезным вендором) никуда не денется. Банк не пишет все начиная с драйверов и операционной системы. Почему обычно берут полуфабрикат или готовый продукт снаружи? Потому что это сокращает time-to-market. Мы можем здесь и сейчас проверить, нужен ли сервис нашему клиенту или поможет ли это сократить офисные процессы. Чем ниже наши косты, тем более гибки мы в принятии решения по ценообразованию.

Это прямо сказывается на спросе на банковский продукт. Чем наши процессы эффективнее, тем лучше это сказывается на NPS¹. Применительно к соге-системам это всегда будет коллаборация серьезного и проверенного временем вендора и команды банка, которая кастомизирует это решение, занимается его обвязкой и сопровождением, установкой релизов на него и, может быть, созданием отдельной функциональности. Сейчас банки гибко реагируют на партнерские формы взаимодействия. К сожалению, еще не появился формат, в котором банки могли бы заявлять о своей потребности и составлять свои условия.

— **Как «посчитать» инновацию, то есть на какую конверсию и какой экономический эффект можно рассчитывать?**

— Я бы не фокусировался на конверсии. У нас жесткая система отбора. Из 100 проектов за месяц мы 10 берем на питч и четыре на проработку. Зато конверсия на этапе утверждения пилота близка к 100%, а конверсия после пилота в успешное внедрение тоже значимая. Поэтому я бы не говорил о какой-то итоговой величине конверсии. Например, за ЦФА пока бизнеса нет, но мы уже видим четкий вектор, говорящий о заинтересованности крупных участников рынка.

Инхаус-разработка никуда не денется. Применительно к соге-системам это всегда будет коллаборация серьезного и проверенного временем вендора и команды банка, которая кастомизирует это решение, занимается его обвязкой и сопровождением, установкой релизов на него и, может быть, созданием отдельной функциональности.

¹ Net promoter score.

Что предлагают банкам стартапы и как заполучить лучшие через акселератор АРБ

— **Что делать, если у стартапа только MVP (минимальный жизнеспособный продукт)? Когда лучше отказаться от сотрудничества?**

— Для нас MVP — это не страшно. Да, лучше, если кто-то уже проверил продукт, но мы можем сделать это самостоятельно. Я бы поделил все стартапы на четыре группы.

Первая группа — это профессиональные «просители». Они отлично «питчат», замечены на протяжении последних 5–10 лет в работе на разных популярных направлениях и избегают ответов на конкретные вопросы.

Вторая группа — это фантазеры, или «городские сумасшедшие». Они не понимают рисков банка и считают себя лучше многих самых масштабных корпораций.

Третья группа — это та, что имеет кирпич, считает его самым качественным и продает только его.

Четвертая группа — имеет кирпич, умеет класть его и из глины делать вазы. Здесь уходит много времени, чтобы понять те атомы, из которых состоит их решение, но в этой категории получаются самые «выстреливающие» проекты. Они готовы меняться, адаптировать свой продукт и вникать в детали.

Например, хакатон по генеративному искусственному интеллекту, который мы провели в июне 2023 г., показал, что мы можем работать с качественными проектами на стадии прототипа. И главное — мы проверяли гипотезы, занимаясь поиском областей применения генеративных моделей в банкинге. Одним из финалистов стал проект, который делает расшифровку речи на встречах по ВКС. 

Автоматизация позволяет значительно экономить время на мониторинг контрагентов: например, мониторинг исковой нагрузки сокращается с 20 до 2 часов в месяц. Специалисту больше не нужно изучать каждое судебное дело, достаточно в один клик загрузить данные в отчет и направить его руководству. О требованиях к сервисам автоматизации и рекомендациях банкам по выбору таких решений — в статье.

Дебиторская задолженность: как автоматизированный алгоритм позволяет увеличить количество проверок в 30 раз



Ксения ЛЕВИНА,
PravoTech, руководи-
тель по развитию
API BigData

На 1 ноября 2023 г. дебиторская задолженность банков по кредитам юридических лиц и ИП составила в сумме 63,0 трлн руб., что на 2,5% больше по сравнению с 1 октября. В годовом выражении увеличение еще заметнее — 25,6%. При этом объем просроченных платежей составляет 4,5% от этой суммы. Учитывая растущую финансовую нестабильность, можно полагать, что объем просроченной задолженности и доля проблемных активов будут только расти, поэтому банкам следует озаботиться автоматизацией работы с такими активами.

На рис. 1 приведена схема работы с дебиторской задолженностью для банка.

Важно, чтобы данные, на которых банк основывает свои решения при работе с дебиторской задолженностью, отвечали ряду требований:

- полнота — чтобы составить объективную картину, сведения необходимо собирать из десятков источников;
- достоверность;
- легальность получения — на первый взгляд «слитые» в сеть данные кажутся ценными, но, во-первых, невозможно подтвердить их достоверность, а во-вторых, на них нельзя ссылаться при официальном обосновании принятого решения;

Дебиторская задолженность: как автоматизированный алгоритм позволяет увеличить количество проверок

Рисунок 1

Схема работы банка с дебиторской задолженностью



— оперативность поступления — например, если информация о субординации получена несвоевременно, выработать эффективную стратегию работы с проблемным активом практически невозможно.

Для поиска и сбора информации очень полезны:

- сервисы на сайте ФНС;
- база исполнительных производств на сайте ФНС;
- Картотека арбитражных дел;
- ЕФРСБ и пр.

Все эти базы удобны и информативны, но каждая из них дает лишь часть информации. Для полной оценки ситуации необходимо собрать данные из всех этих баз. Практика показывает, что полноценное исследование информации по одному должнику только на одном этапе принятия решения может занимать от получаса до нескольких дней.

Ксения ЛЕВИНА

Пример

Компания специализируется на работе с дебиторской задолженностью в корпоративном сегменте и ежемесячно проводит проверку 3000 организаций. По каждой из них необходимо оценить:

- параметры финансового состояния;
- судебную нагрузку;
- возможность банкротства в ближайшие полгода, а в идеале в ближайший год.

Чтобы в «ручном» режиме собрать информацию, проанализировать ее и сделать выводы, только на одну проверку необходимо потратить около 30 минут. То есть весь портфель один сотрудник сможет обработать за 187,5 рабочих дней. Если же провести все 3000 проверок необходимо за месяц, потребуется 9 сотрудников. Но даже такой штат справится со всеми проверками только при условии, что нагрузка будет равномерной, а в реальности это практически невозможно.

Более того, рассмотренный пример учитывает только нагрузку разовых проверок без учета регулярного мониторинга портфеля.

Даже из самого поверхностного расчета очевидно, что организации, которой требуется более 170 проверок компаний ежемесячно и которая проводит регулярный мониторинг клиентского портфеля на предмет возникновения факторов риска, необходимы современные цифровые инструменты для сбора и анализа информации.

Цифровые инструменты для анализа информации

Самым очевидным способом автоматизировать сбор данных о компаниях кажется самостоятельный парсинг, при котором пользователь настраивает интеграции с необходимыми ему источниками данных. Однако у такого подхода есть несколько минусов:

- каждому источнику информации необходима отдельная интеграция, их настройка требует времени, сил, ресурсов и денег;
- необходимо отслеживать каждую интеграцию, контролировать стабильность передачи данных, предупреждать неполадки — а это также время, деньги и трудовые ресурсы;
- полученные данные придется самостоятельно «доводить до ума»: нормализовывать, очищать и обогащать. Эта работа требует целого набора специфических навыков, инструментов и экспертизы. Существует отдельный рынок ИТ-специалистов, которые этим занимаются профессионально. Придется либо нанимать таких экспертов в штат, либо передавать эти задачи сторонним подрядчикам,

Дебиторская задолженность: как автоматизированный алгоритм позволяет увеличить количество проверок

но в любом случае потребуются дополнительные затраты, как временные, так и денежные;

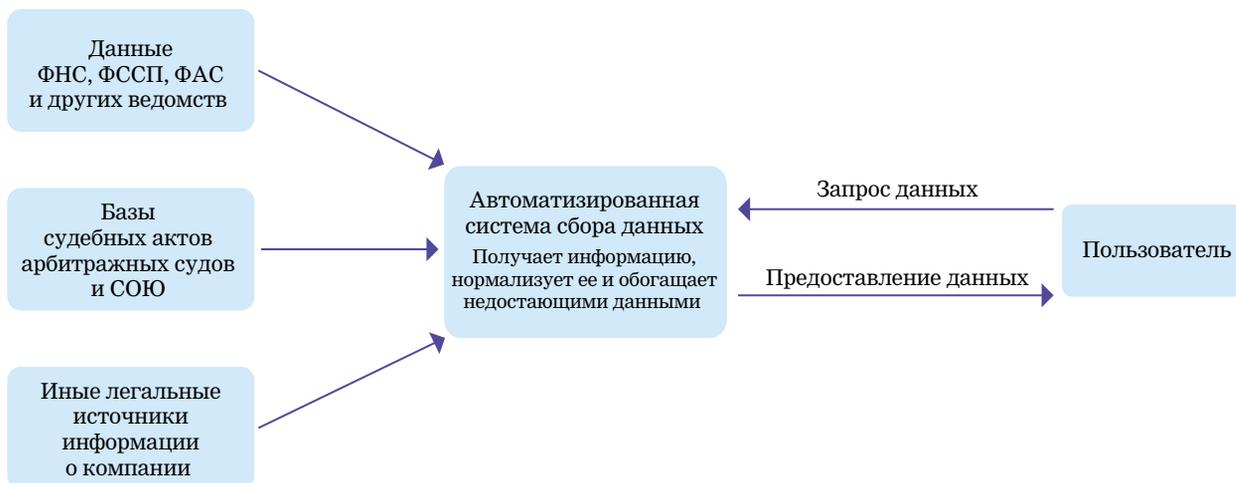
— при таком подходе велик риск технических ошибок и «обрушений» систем, что грозит недополучением или несвоевременным получением критически важных данных.

В итоге такой тип автоматизации часто не только не упрощает работу с данными, но даже тормозит ее. Специалисты вынуждены постоянно перепроверять, насколько корректную информацию они получают.

Поэтому все чаще компании предпочитают сервисы, которые обеспечивают централизованный сбор, нормализацию и обогащение данных. Схема их работы представлена на рис. 2.

Рисунок 2

Схема работы сервисов по централизованному сбору данных



Каким требованиям должна соответствовать система сбора данных

При выборе цифрового решения необходимо учитывать следующие требования:

— адаптивность — в каждой компании или банке имеются собственные регламенты, модели и критерии оценки должников. Цифровая система должна быть гибкой и уметь подстраиваться под них. В частности, необходима возможность фильтровать информацию

Ксения ЛЕВИНА

о контрагенте, прицельно отбирая ту, которая нужна конкретному пользователю. Поэтому важно проверять полноту атрибутивного состава данных;

— безопасность — приоритет следует отдавать системам, которые не получают от пользователя его внутреннюю информацию. Такие системы, как правило, построены по схеме «API → FTP-сервер → загрузка данных во внутренний контур пользователя» и не предполагают доступа в онлайн, а значит, полностью исключена утечка данных компании;

— законность деятельности — выбранная система должна черпать данные из большого количества доступных, проверенных источников. Не стоит выбирать системы, которые пользуются сомнительными «сливами» и нелегальными базами, — использование такого типа источников грозит сложностями с регуляторами и невозможностью защитить свою модель при проверке;

— дружелюбность для пользователя — выбираемый сервис должен быть удобен для конкретного сотрудника. В идеале следует выбирать системы, которые не просто собирают информацию, но и позволяют облекать ее в понятные форматы, например графики, дашборды или таблицы.

Каких результатов позволяет достичь использование системы

Использование современных систем автоматизации работы с данными позволяет:

— на 100% автоматизировать сбор данных о компаниях независимо от их количества. Пользователь может проводить такое количество проверок, которое ему необходимо. Например, крупнейшие банки РФ могут проводить до 30 000 проверок клиентов в минуту. Предел для получения данных устанавливается внутренней пропускной способностью инфраструктуры пользователя и выбранным поставщиком данных;

— исключить просрочки при отработке заявок на проверку компании независимо от количества заявок. У каждого банка есть внутренние регламенты проверки, которые устанавливают в том числе сроки такой проверки. Важно, что такие проверки требуются не только при работе с проблемными клиентами, но и, например, при рядовом одобрении транзакции;

— сократить количество непригодных сделок — благодаря наличию полной достоверной информации о должнике можно предугадывать перспективу долга;

Дебиторская задолженность: как автоматизированный алгоритм позволяет увеличить количество проверок

— повысить эффективность участия в делах о банкротстве компаний. Современные системы благодаря полной автоматизации получения данных позволяют их пользователям первыми узнавать о приближении процедуры банкротства контрагента. Это помогает выработать стратегию участия в банкротстве, выстроить работу с арбитражным управляющим и своевременно попасть в реестр требований кредиторов. Более того, скорейшее получение информации по банкротству необходимо и на всех последующих его этапах, в том числе для отслеживания субординации.

Организациям, работающим с дебиторской задолженностью, автоматизация процесса проверки должников позволяет в среднем увеличить ежемесячное количество проверок со ста штук до нескольких тысяч. Более того, работа с достоверными и актуальными данными еженедельно сокращает количество непригодных сделок на 5–10%. У одного из крупнейших игроков рынка благодаря автоматизации:

- ежемесячно проводятся проверки 3000 должников;
- дефолт портфеля стабильно держится на уровне 7%;
- при балансовом значении портфеля в 68,7 млн руб. моментальная ликвидность составляет 49 млн руб.

Автоматизация на примере контроля исковой нагрузки

Один из основных параметров, которые необходимо контролировать, — исковая нагрузка, в том числе общая нагрузка по всему портфелю и нагрузка отдельных, крупнейших, контрагентов.

Отметим, что на точечный мониторинг исковой нагрузки отдельных контрагентов нужно около 20 рабочих часов ежемесячно. За это время специалист должен перейти в карточку каждого судебного дела каждого из интересующих его контрагентов, ознакомиться с документами, составить резюме по делу по специальной форме и отправить отчет руководству для принятия решений.

За счет автоматизации время, затрачиваемое на мониторинг исковой нагрузки, сокращается с 20 до 2 часов в месяц. В день весь процесс отчетности занимает не более 10 минут. Таким образом, автоматизация мониторинга контрагентов позволяет банку сэкономить минимум 2,5–3 человеко-дня ежемесячно.

Как эффективно автоматизировать проверки компаний

Банку, который встал на путь автоматизации работы с дебиторской задолженностью, следует учитывать несколько рекомендаций:

Ксения ЛЕВИНА

— прежде чем выбирать техническое решение, необходимо подробно описать существующий бизнес-процесс. Поскольку работа с клиентом в банках никогда не ограничивается одним департаментом, перед тем как браться за автоматизацию какого-то этапа работы, важно понять весь процесс. Тогда внедренное техническое решение будет изначально встроено в сценарий;

— не стоит пытаться автоматизировать сразу все. Одномоментно внедрить техническое решение, которое касается работы всех департаментов и тысяч сотрудников, как правило, невозможно — слишком много нюансов, слишком много стейкхолдеров участвуют, слишком много согласований необходимо получить. В итоге такие амбициозные проекты обычно откладываются до лучших времен и так никогда и не реализуются. Следует выбрать один этап работы или департамент и внедрить новую систему туда, позаботившись, чтобы она была интегрирована с системами других, взаимосвязанных, департаментов. Грамотно автоматизировав отдельный этап, будет значительно проще быстро получить видимый бизнес-результат и мотивировать к внедрению новых технических средств другие департаменты;

— выбирая техническое решение, предпочтение стоит то, которое готово поставлять нормализованные, очищенные и обогащенные данные. В противном случае придется дополнительно тратить на выстраивание экспертизы и инфраструктуры, необходимых для доведения данных «до ума»;

— если отдельные этапы работы с должниками переданы на аутсорс, при внедрении системы автоматизации необходимо учесть, как будет отслеживаться эффективность работы подрядчиков. Это важно, чтобы своевременно принять решение о смене стратегии работы с контрагентом.

В среднем автоматизация работы с дебиторской задолженностью позволяет в 30–40 раз ускорить бизнес-процесс. Но достичь действительно выдающихся результатов можно только при последовательном подходе к внедрению технических решений: с учетом общего бизнес-сценария в банке и не пытаясь сразу автоматизировать все. 

Как прогнозировать кредитоспособность клиента в кризис, после его окончания и при смене одного стресса другим? Оценка вероятности дефолта в условиях экономической нестабильности требует подробного структурирования природы риска и выбора оптимальных инструментов для каждого вида риска. Часть из них мы рассмотрим в статье, опираясь на опыт команды Газпромбанка.

Как оценить кредитоспособность исходя из вида риска: гибкие инструменты риск-стратегии

Когда экономический цикл находится в фазе подъема или пика, перед банками стоят понятные и четкие цели: стабильное выполнение планов роста с целевым уровнем рентабельности, высокий уровень одобрения целевых клиентов, удовлетворение потребностей клиентов, увеличение скорости принятия решения. В ситуации кризиса к этим базовым задачам прибавляются дополнительные:

- 1) проработка антикризисных мер по удержанию целевого уровня риска;
- 2) адаптация инструментария под изменения конъюнктуры;
- 3) формирование гипотез по изменению связей профиля клиентов и их паттернов поведения исходя из наблюдаемых изменений внешней среды;
- 4) принятие решений в период неопределенности.

Чтобы справиться с этими вызовами, важно понять, как оценивать кредитный риск в условиях постоянного изменения вводных. Для решения подобных задач хорошо подходит декомпозиция — переход от сложной задачи к более простым подзадачам. В частности, говоря об оценке кредитного риска, кредитоспособности клиента, по сути мы говорим о двух категориях — благонадежности (желании клиента платить) и платежеспособности (возможности клиента платить). Однако эти понятия все еще недостаточно просты.



Евгений КОСТЮК,
Газпромбанк,
руководитель центра
портфельного
риск-менеджмента

Природа кредитного риска и виды дефолта

Рисунок 1 схематически показывает самые распространенные факторы кредитного риска, опираясь на поведенческую специфику клиентов, которая влияет на выраженность желания и возможности

Евгений КОСТЮК

Рисунок 1

Структура кредитного риска



платить по кредиту. На графике изображены две зоны, которые соответствуют основным видам дефолта: социально-демографический дефолт (неспособность заемщика выплачивать взятый им кредит) и фрод-дефолт (нежелание заемщика выплачивать взятый им кредит).

Социально-демографический дефолт преимущественно охватывает клиентов, которые в стандартной ситуации и хотят, и могут платить, но по разным причинам в результате оказываются в дефолте. Среди возможных объяснений: у клиента после получения кредита возникли финансовые трудности/потеря работы/проблемы со здоровьем; клиент неверно рассчитал свои возможности на входе в кредит и т.д. Именно эта категория особенно подвержена влиянию кризиса и остро реагирует на макроэкономические изменения.

Фрод-дефолт — это те клиенты, по которым не важно, могут ли они платить; важно, что они не планируют этого делать. Данный вид дефолта может формироваться как клиентами (с использованием

Как оценить кредитоспособность исходя из вида риска: гибкие инструменты риск-стратегии

подлога персональных данных, информации о занятости и доходе), так и во внутренних процессах. Особенно актуальные на сегодняшний день случаи фрода — это социальная инженерия и «кредитный шопинг». При этом влияние кризисов на данный вид риска менее выражено.

Банкротство в структуре кредитного риска

Отдельное внимание стоит уделить банкротству, которое находится на пересечении социально-демографического дефолта и фрод-дефолта.

На фоне послаблений в процедуре признания клиента банкротом возникла необходимость отличать клиентов, которые воспользовались банкротством ввиду непредвиденных обстоятельств (в таких случаях сначала происходит социально-демографический дефолт, а только потом банкротство, при этом преимущественно за горизонтом первого года жизни кредита), от клиентов, которые планировали просрочить платеж изначально и воспользовались банкротством как способом легализовать свою просрочку и амнистировать ее. В портфелях банков становится все больше подобных кейсов — клиентов, выходящих в просрочку на ранних месяцах жизни кредитов и тут же «подающихся» на процедуру банкротства. На фоне этого особое внимание уделяется созданию эффективных инструментов для борьбы с этой проблемой на входе в кредитный портфель.

Как предсказать вероятность дефолта по заявке: опыт Газпромбанка

На рис. 2 представлены различные по природе виды риска реализовавшихся дефолтов. Такая визуализация позволяет понять их многообразие и предположить, что одного или двух инструментов работы с риском недостаточно для купирования всех потенциальных проблем. Как правило, банки используют модели, которые работают с укрупненными видами риска, — модели социально-демографического дефолта и отдельно антифрод-модели. Команда Газпромбанка в рамках разработки инструментария управления кредитным риском опирается на расширенный перечень с целью более точного предсказания вероятности реализации риска по заявке.

Банк принимает решения на основе кредитного конвейера, в результате последовательного вызова риск-инструментов. Главные из них:

1. Жесткие правила отказов и триггеров, направленных на исключение из портфеля безусловно рискованных сегментов. Из портфеля «вырезаются» сегменты с высокой концентрацией риска и низкой эффективностью модельного инструментария.

Евгений КОСТЮК

Рисунок 2

Риски реализовавшихся дефолтов и умение работать с ними



2. Различные модели как мера вероятности дефолта на базовых паттернах клиента. Управление кредитным конвейером осуществляется на основе статистически обоснованных паттернов, которые указывают на социально-демографический дефолт, клиентский фрод, «кредитный шопинг», банкротство и т.д.

3. Андеррайтинг, применяемый в зоне неопределенности принятия решения. К этому инструментарию прибегают, когда профиль клиента неоднозначный и для позитивного принятия решения по заявке на кредит требуется дополнительное расследование по благонадежности.

4. Макромодель как инструмент корректировки стратегии в зависимости от вызовов рынка. Эта модель отличается от других тем, что направлена не на конкретного клиента, а на сегменты населения в целом. Она предсказывает, что в среднем произойдет с платежеспособностью под влиянием внешних факторов, на базе данных Центра экономического прогнозирования (внутреннее подразделение Газпромбанка) и исторической статистики. По сути, это инструмент учета в оценке риска изменения базовых макроэкономических показателей, который работает на винтажном уровне риска.

Как оценить кредитоспособность исходя из вида риска: гибкие инструменты риск-стратегии

Выводы и перспективы: как адаптировать и развивать риск-инструментарий

С течением времени структура причин дефолтов в портфеле Газпромбанка, как и в других банках, интенсивно менялась, что требует регулярного и оперативного уточнения кредитной стратегии.

Необходимо внимательно следить за тем, какие драйверы приводят к просрочке в портфеле, и вовремя адаптировать под них существующий риск-инструментарий. Любой инструмент эффективен на той целевой переменной, на которой обучен, но начинает терять свое качество, если эта переменная претерпевает изменения.

Например, рекалибровка PD-моделей помогает только с точки зрения «дотягивания» прогноза риска до фактического (исторического) значения и быстро теряет долгосрочную эффективность в период экономического спада или подъема. Она не решает проблему предсказания актуального риска и снижения индекса Джини, потому что не работает эффективно на фоне изменения самой структуры риска. 

Ранее на примере рынка офисных помещений Калининграда¹ мы проанализировали трехкластерную ценовую структуру рынка и показали, что в отдельно взятом кластере единственным ценообразующим фактором, определяющим величину рыночной стоимости, является площадь объекта оценки. Но потребители оценки, в частности представители Банка России, нередко требуют учесть и другие факторы или по крайней мере рассмотреть их влияние. В продолжение примера проанализируем ряд потенциально ценообразующих факторов в том ценовом кластере сегмента рынка, к которому относится объект оценки.

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов с помощью критерия Манна–Уитни



Александр СЛУЦКИЙ,
к.т.н., заместитель
председателя комите-
та Союза СОО (Нацио-
нальное объединение)

Упомянутые претензии потребителей оценки обусловлены довольно специфическими представлениями о ценообразующих факторах и их влиянии на рыночную стоимость, сформированными многолетней «оккупацией» российской оценки разного рода «справочниками», «сборниками» и т.п., в которых приводятся неизвестно откуда взятые ценообразующие факторы² (число которых не поддается разумному учету) и «значения корректировок», якобы учитывающие влияние этих факторов.

Напротив, доказательственная оценка полностью исключает такого рода манипуляции со стоимостью.

Поэтому в рамках доказательственной оценки имеется настоятельная необходимость обеспечить научную основу для формального

¹ Служкий А. Доказательственная оценка залогового имущества. Пример анализа рынка // Банковское кредитование. 2023. № 5.

² Как неоднократно указывал автор настоящей статьи, такого рода данные не имеют никакой рыночной основы, а их получение основано на так называемом «эффекте мудрости толпы» – некотором статистическом обобщении мнений значительного количества лиц, не имеющих обоснованного представления о вопросе, на который они отвечают. Подробнее см.: Шуровьески Дж. Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум формирует бизнес, экономику, общество и государство / Пер. с англ. М.: ИД «Вильямс», 2007 (<https://kozlenkoa.narod.ru/docs/croud.pdf>). Научная литература на эту тему отсутствует.

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

(т.е. объективного и достоверного) подтверждения отсутствия влияния тех или иных факторов на рыночную стоимость или, напротив, подтверждения наличия влияния тех или иных факторов на рыночную стоимость. Это обеспечивает именно доказательственный характер отчета об оценке.

В непараметрической статистике такая задача традиционно решается с использованием критерия Манна–Уитни¹, хотя это и не единственный метод исследования ценообразующих факторов.

U-критерий Манна-Уитни

Данный непараметрический, ранговый критерий² определяет, достаточно ли мала зона перекрещивающихся значений между ранжированными рядами значений параметра в двух выборках. В случае соответствия двух выборок U-критерию можно говорить о том, что при их объединении обе выборки образуют общую однородную совокупность.

Данный критерий, по нашему мнению, является наиболее подходящим для решения поставленной задачи.

Под выборками мы понимаем две (или более) выборки, полученные разделением исходной выборки объектов-аналогов. При этом объекты одной выборки обладают некоторым фактором (характеристикой), который, как предполагается, может быть ценообразующим, а объекты второй выборки не обладают этим фактором (характеристикой). Следовательно, если этот фактор (характеристика) реально влияет на величину стоимости, то критерий Манна–Уитни полностью объективно и формально покажет существенное различие удельных цен (ставок аренды, удельных затрат и т.д.) в двух выборках. Это даст возможность определить обоснованное значение соответствующей корректировки, позволяющей учесть влияние данного фактора (характеристики).

Метод не требует наличия в выборках значительного количества объектов-аналогов — он работает начиная с трех объектов в одной группе и пяти в другой. Отметим, что это нижний предел количества

¹ Основы применения критерия Манна-Уитни в оценке описаны в работах: Слуцкий А. Критерий Манна-Уитни и (не)существенность расхождения двух оценок // Теория, методология и практика оценки, 23.05.2021 (<http://tppo.su/sluckij-a-a-kriterij-manna-uitni-i-nesushhestvennost-rasxozhdeniya-dvux-ocenok/>); Слуцкий А. Критерий Манна-Уитни в задачах анализа рынка и оценки стоимости // Теория, методология и практика оценки, 10.05.2022 (<http://tppo.su/sluckij-a-a-kriterij-manna-uitni-v-zadachax-analiza-rynka-i-ocenki-stoimosti/>). Об автоматизации процесса применения критерия см.: Мурашёв К.А. Практическое применение критерия Манна-Уитни-Уилкоксона в оценочной деятельности // Теория, методология и практика оценки, 02.06.2022 (<http://tppo.su/murashyov-k-a-prakticheskoe-primenenie-kriteriya-manna-uitni-uilkoksona-v-ocenочноj-deyatelnosti/>).

² Критические значения критерия Манна-Уитни см., например, здесь: <https://koi.tspu.ru/biostat/Mann-Whitney%20statistics.pdf>.

Александр СЛУЦКИЙ

объектов, при котором можно обоснованно с рыночной точки зрения говорить о том, влияет фактор на стоимость или нет.

Если из-за недостатка данных (наблюдений) определить влияние того или иного фактора на стоимость на основании критерия Манна–Уитни невозможно, этот вопрос вообще не может ставиться и все исходные предположения об учете в оценке всех необходимых факторов принимаются как истинные.

Исходные данные

Исходные данные для анализа приведены в табл. 1. Все эти объекты представляют собой объекты-аналоги для объекта оценки.

Таблица 1

Исходные данные для анализа

№	Бизнес-центр	Площадь помещения, кв. м	Удельная цена предложения на продажу, руб./кв. м, не включая НДС	Расположение в городе	Этаж расположения в здании
1	БЦ «Фрунзе», 28	19	131 579	Центр	5
2	БЦ «Балтийский»	30	105 556	Центр	-1
3	БЦ «Панорама»	35	114 286	Близко к центру	5
4	БЦ «Панорама»	36	123 611	Близко к центру	5
5	БЦ Vanda («Ванда»)	36	115 741	Близко к центру	5
6	БЦ «Балтийский»	37	104 054	Близко к центру	1
7	БЦ Vanda («Ванда»)	42	107 143	Близко к центру	3
8	БЦ Vanda («Ванда»)	44	147 727	Близко к центру	5
9	БЦ «Балтийский»	55	96 364	Центр	-1
10	БЦ Геологическая ул., 1	72	100 000	Центр	2
11	БЦ Vanda («Ванда»)	86	98 837	Близко к центру	3
12	БЦ «Морской»	156	133 333	Центр	7
13	Офисное ОСЗ*	251	99 602	Близко к центру	Не указано
14	Офисное ОСЗ	295	127 119	На удалении от центра	Не указано
15	Офисное ОСЗ	343	116 618	На удалении от центра	2 этажа
16	Торгово-офисное ОСЗ	350	130 952	Близко к центру	Не указано
17	Торгово-офисное ОСЗ	392	116 709	На удалении от центра	3 этажа
18	Офисное ОСЗ	600	116 667	Близко к центру	4 этажа
19	Банковское ОСЗ	1 207	141 535	Близко к центру	5 этажей
20	БЦ «Балтийский»	1 212	92 822	Центр	Не указано, этаж целиком
21	Банковское ОСЗ класса А	1 300	112 179	На удалении от центра	3 этажа

* Отдельно стоящее здание.

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

На рис. 1 и 2 показаны диаграммы рассеяния цен и удельных цен на продажу рассматриваемых объектов.

Из рис. 1, в частности, следует, что:

— между ценами предложения на продажу и площадями объектов очень сильная корреляция (величина коэффициента детерминации составляет 0,9761, т.е. изменением площади объясняется более 97% вариации цен, и только менее 3% вариации цен объясняется всеми остальными факторами);

Рисунок 1

Диаграмма рассеяния цен предложения на продажу по площадям объектов

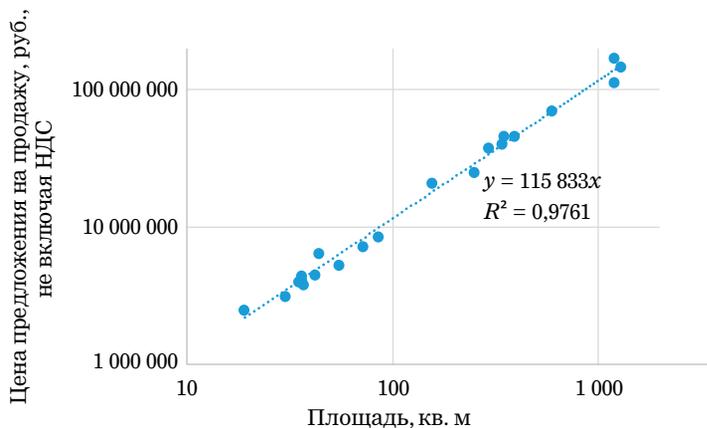
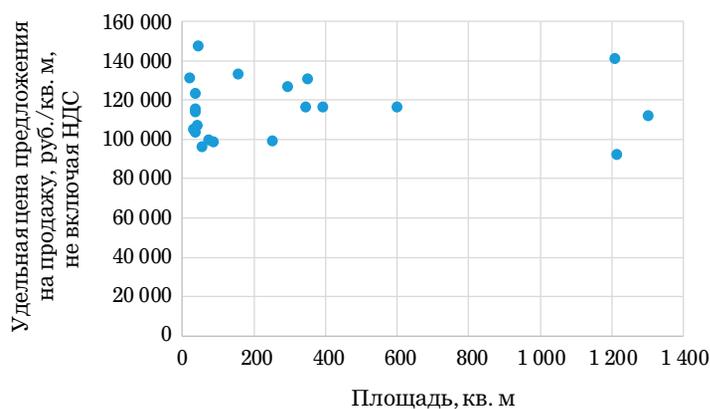


Рисунок 2

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу по площадям объектов



Александр СЛУЦКИЙ

— наиболее вероятное значение удельной цены предложения на продажу объектов-аналогов, определенное из уравнения линейного тренда, аппроксимирующего диаграмму рассеяния, составляет 115 833 руб./кв. м, не включая НДС.

А из рис. 2, в частности, следует, что корреляция между удельными ценами предложения на продажу и площадями объектов отсутствует, на что указывает мизерное значение коэффициента детерминации — 0,0009. Это уже явно говорит о том, что в рассматриваемом случае площадь не является фактором, влияющим на удельную цену, и такой — корреляционный — метод вполне может рассматриваться как метод исследования ценообразующих факторов. Однако он доказателен только тогда, когда коэффициент детерминации принимает значения, близкие к предельным, — например, менее 0,20 (нет связи) или более 0,80 (связь есть), при этом такие значения не являются общепринятыми. В тех же случаях, когда коэффициент детерминации принимает промежуточные значения, данный метод не дает убедительного для потребителей результата.

Поэтому нужно иметь в распоряжении более сильный метод исследования, каковым и является критерий Манна–Уитни.

Исследуемые ценообразующие факторы

Данные, приведенные в табл. 1, позволяют исследовать, являются ли ценообразующими следующие факторы:

— «Помещения/отдельно стоящие здания» — имеется ли существенная разница в удельных ценах предложения между помещениями в бизнес-центрах и отдельно стоящими зданиями, продаваемыми целиком;

— «Расположение в здании» — имеется ли существенная разница между удельными ценами предложения помещений, расположенных в цоколе и на первом этаже, а также выше первого этажа;

— «Расположение в городе» — имеется ли существенная разница между удельными ценами предложения объектов, расположенных непосредственно в центре города, близко к центру города и на удалении от центра города;

— «Площадь» — имеется ли существенная разница между удельными ценами предложения объектов, существенно (в несколько раз) различающихся по площади.

Отметим, что в упомянутых «справочниках», «сборниках» и т.п. разнообразных корректировок «на всякую потребу» эти, а также многие иные факторы, включая площадь, обычно приводятся как априори и безусловно влияющие на стоимость.

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

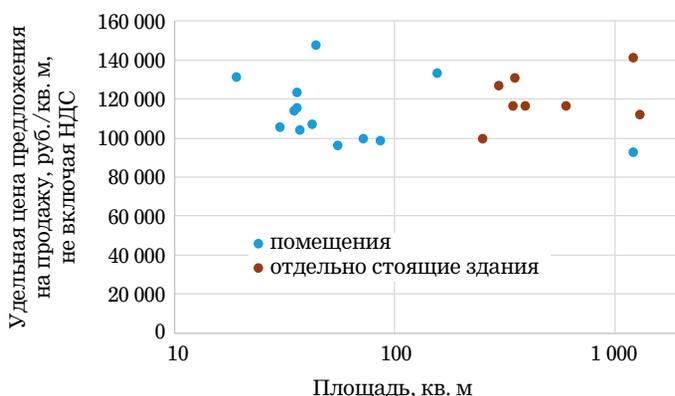
Далее формально покажем, что как минимум в данном случае это не так и воспринимать любые данные, взятые «со стороны», без проверки в оценке недопустимо.

Ценообразующий фактор «Помещения/отдельно стоящие здания»

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу помещений и отдельно стоящих зданий показана на рис. 3.

Рисунок 3

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу помещений и отдельно стоящих зданий



В табл. 2 показано разделение удельных цен предложения объектов, разделенных на две выборки — помещения и отдельно стоящие здания. Здесь и далее объекты расположены в порядке возрастания удельной цены предложения на продажу. Здесь и далее ранги по удельной цене предложения на продажу в объединенной выборке не совпадают с номерами объектов в табл. 1, в которой они расположены в порядке возрастания площади.

Кроме того, в табл. 2 проведен расчет фактического значения U-критерия, которое сравнено с критическим значением.

Ценообразующий фактор «Расположение в здании»

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу помещений, расположенных в цоколе и на первом этаже, а также выше первого этажа, показана на рис. 4. Отдельно стоящие здания исключены из анализа.

Александр СЛУЦКИЙ

Таблица 2

Тест по критерию Манна-Уитни для помещений и отдельно стоящих зданий

Ранг по удельной цене предложения на продажу в объединенной выборке	Удельные цены предложения на продажу, руб./кв. м, не включая НДС, в разделенных выборках		Ранги по удельной цене предложения на продажу в разделенных выборках	
	помещения	ОСЗ	помещения	ОСЗ
1	92 822		1	
2	96 364		2	
3	98 837		3	
4	99 602			4
5	100 000		5	
6	104 054		6	
7	105 556		7	
8	107 143		8	
9		112 179		9
10	114 286		10	
11	115 741		11	
12		116 618		12
13		116 667		13
14		116 709		14
15	123 611		15	
16		127 119		16
17		130 952		17
18	131 579		18	
19	133 333		19	
20		141 535		20
21	147 727		21	
n — количество объектов в выборке			13	8
R — сумма рангов объектов в выборке			126	105
$n1 \times n2$			104	
$n \times (n + 1) / 2$			91	36
U-критерий фактический*			69	35
U-критерий фактический минимальный из двух				35
U-критерий критический табличный для 13 и 8 объектов в выборках (вероятность доверия 99%)				20

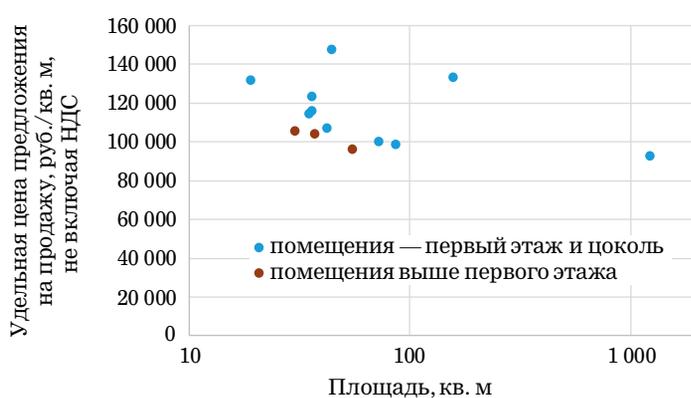
Вывод: значение U фактического минимального критерия больше U критического табличного критерия, следовательно, существенного различия удельных цен в выборках нет. Рассматриваемый ценообразующий фактор с вероятностью доверия 99% не является существенным для оценки

* $U1 = n1 \times n2 + 0,5n1 \times (n1 + 1) - R1$; $U2 = n1 \times n2 + 0,5n2 \times (n2 + 1) - R2$. Для сравнения с критическим табличным значением критерия берется наименьший из двух критериев.

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

Рисунок 4

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу помещений на разных этажах



В табл. 3 показано разделение удельных цен предложения объектов, разделенных на две выборки — помещения в цоколе и на первом этаже, а также выше первого этажа.

Кроме того, в табл. 3 проведен расчет фактического значения U-критерия, которое сравнено с критическим значением.

Таблица 3

Тест по критерию Манна-Уитни для помещений на разных этажах

Ранг в объединенной выборке	Удельные цены предложения на продажу, руб./кв. м, не включая НДС, в разделенных выборках		Ранги в разделенных выборках	
	помещения на первом этаже и в цоколе	помещения выше первого этажа	помещения на первом этаже и в цоколе	помещения выше первого этажа
1	2	3	4	5
1		92 822		1
2	96 364		2	
3		98 837		3
4		100 000		4
5	104 054		5	
6	105 556		6	
7		107 143		7
8		114 286		8

Александр СЛУЦКИЙ

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5
9		115 741		9
10		123 611		10
11		131 579		11
12		133 333		12
13		147 727		13
n — количество объектов в выборке			3	10
R — сумма рангов объектов в выборке			13	78
$n1 \times n2$			30	
$n \times (n + 1) / 2$			6	55
U-критерий фактический			23	7
U-критерий фактический минимальный из двух				7
U-критерий критический табличный для 6 и 4 объектов в выборках (вероятность доверия 99%)				1

Вывод: значение U фактического минимального критерия больше U критического табличного критерия, следовательно, существенного различия удельных цен в выборках нет. Рассматриваемый ценообразующий фактор с вероятностью доверия 99% не является существенным для оценки

Ценообразующий фактор «Расположение в городе – центр/близко к центру/на удалении от центра»

Поскольку этому фактору можно присвоить не два, а три уровня, далее производятся попарные сравнения удельных цен предложения на продажу объектов, то есть всего рассматривается три комбинации уровней факторов¹.

«Центр/близко к центру»

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу объектов, расположенных в центре города и близко к центру города, показана на рис. 5.

В табл. 4 показано разделение удельных цен предложения объектов, разделенных на две выборки — объекты в центре города и объекты близко от центра города.

Кроме того, в табл. 4 проведен расчет фактического значения U-критерия, которое сравнено с критическим значением.

¹ Хотя разделение объектов исходной выборки по уровням данного фактора имеет субъективную составляющую в силу неопределенности термина «центр» и связанных с ним терминов, можно уверенно утверждать, что изменение уровня фактора для некоторых объектов никакого влияния на результат не окажет.

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

Рисунок 5

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу объектов, расположенных в центре и близко к центру

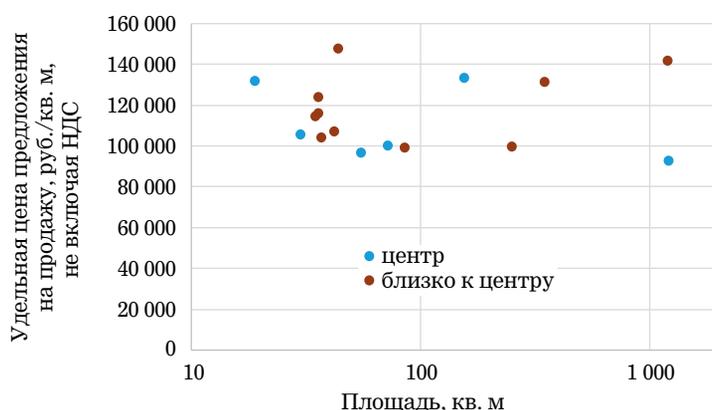


Таблица 4

Тест по критерию Манна-Уитни для объектов, расположенных в центре и близко к центру

Ранг по удельной цене предложения на продажу в объединенной выборке	Удельные цены предложения на продажу, руб./кв. м, не включая НДС, в разделенных выборках		Ранги по удельной цене предложения на продажу в разделенных выборках	
	центр	близко к центру	центр	близко к центру
1	2	3	4	5
1	92 822		1	
2	96 364		2	
3		98 837		3
4		99 602		4
5	100 000		5	
6		104 054		6
7	105 556		7	
8		107 143		8
9		114 286		9
10		115 741		10
11		116 667		11
12		123 611		12

Александр СЛУЦКИЙ

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5
13		130 952		13
14	131 579		14	
15	133 333		15	
16		141 535		16
17		147 727		17
n — количество объектов в выборке			6	11
R — сумма рангов объектов в выборке			44	109
$n1 \times n2$			66	
$n \times (n + 1) / 2$			21	66
U-критерий фактический			43	23
U-критерий фактический минимальный из двух				23
U-критерий критический табличный для 6 и 11 объектов в выборках (вероятность доверия 99%)				9

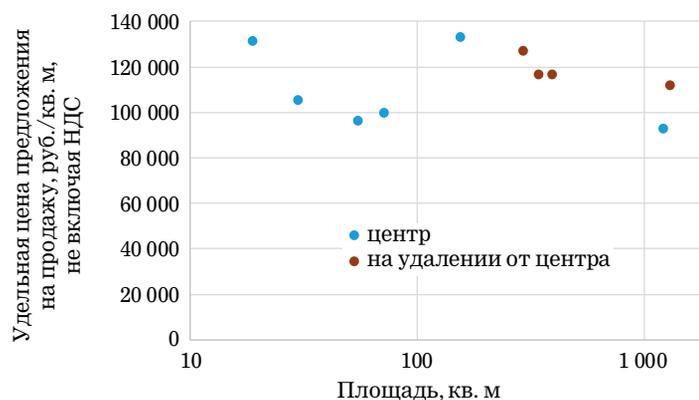
Вывод: значение U фактического минимального критерия больше U критического табличного критерия, следовательно, существенного различия удельных цен в выборках нет. Рассматриваемый ценообразующий фактор с вероятностью доверия 99% не является существенным для оценки

«Центр/на удалении от центра»

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу объектов, расположенных в центре города и на удалении от центра города, показана на рис. 6.

Рисунок 6

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу объектов, расположенных в центре и на удалении от центра



Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

В табл. 5 показано разделение удельных цен предложения объектов, разделенных на две выборки — объекты в центре города и объекты на удалении от центра города.

Кроме того, в табл. 5 проведен расчет фактического значения U-критерия, которое сравнено с критическим значением.

Таблица 5

Тест по критерию Манна-Уитни для объектов, расположенных в центре и на удалении от центра

Ранг по удельной цене предложения на продажу в объединенной выборке	Удельные цены предложения на продажу, руб./кв. м, не включая НДС, в разделенных выборках		Ранги по удельной цене предложения на продажу в разделенных выборках	
	центр	на удалении от центра	центр	на удалении от центра
1	92 822		1	
2	96 364		2	
3	100 000		3	
4	105 556		4	
5		112 179		5
6		116 618		6
7		116 709		7
8		127 119		8
9	131 579		9	
10	133 333		10	
n — количество объектов в выборке			6	4
R — сумма рангов объектов в выборке			29	26
$n1 \times n2$			24	
$n \times (n + 1) / 2$			21	10
U-критерий фактический			16	8
U-критерий фактический минимальный из двух				8
U-критерий критический табличный для 6 и 4 объектов в выборках (вероятность доверия 99%)				1

Вывод: значение U фактического минимального критерия больше U критического табличного критерия, следовательно, существенного различия удельных цен в выборках нет. Рассматриваемый ценообразующий фактор с вероятностью доверия 99% не является существенным для оценки

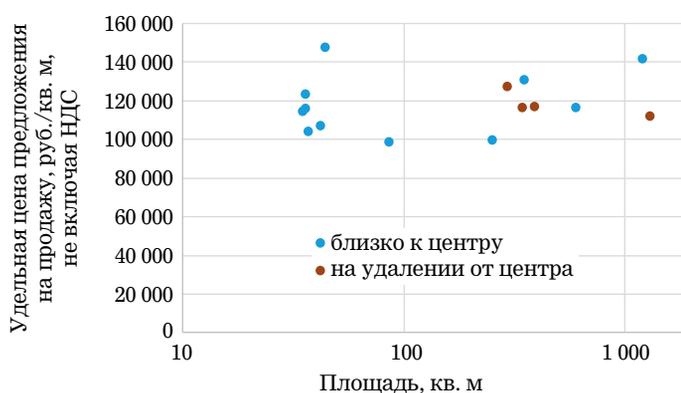
«Близко к центру/на удалении от центра»

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу объектов, расположенных близко к центру города и на удалении от центра города, показана на рис. 7.

Александр СЛУЦКИЙ

Рисунок 7

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу объектов, расположенных близко к центру и на удалении от центра



В табл. 6 показано разделение удельных цен предложения объектов, разделенных на две выборки — объекты близко к центру города и объекты на удалении от центра города.

Кроме того, в табл. 6 проведен расчет фактического значения U-критерия, которое сравнено с критическим значением.

Таблица 6

Тест по критерию Манна-Уитни для объектов, расположенных близко к центру и на удалении от центра

Ранг по удельной цене предложения на продажу в объединенной выборке	Удельные цены предложения на продажу, руб./кв. м, не включая НДС, в разделенных выборках		Ранги по удельной цене предложения на продажу в разделенных выборках	
	близко к центру	на удалении от центра	близко к центру	на удалении от центра
1	2	3	4	5
1	98 837		1	
2	99 602		2	
3	104 054		3	
4	107 143		4	
5		112 179		5
6	114 286		6	
7	115 741		7	

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

Окончание табл. 6

1	2	3	4	5
8		116 618		8
9		116 709		9
10	116 667		10	
11	123 611		11	
12		127 119		12
13	130 952		13	
14	141 535		14	
15	147 727		15	
n — количество объектов в выборке			11	4
R — сумма рангов объектов в выборке			86	34
$n1 \times n2$			44	
$n \times (n + 1) / 2$			66	10
U-критерий фактический			24	20
U-критерий фактический минимальный из двух				20
U-критерий критический табличный для 11 и 4 объектов в выборках (вероятность доверия 99%)				4
Вывод: значение U фактического минимального критерия больше U критического табличного критерия, следовательно, существенного различия удельных цен в выборках нет. Рассматриваемый ценообразующий фактор с вероятностью доверия 99% не является существенным для оценки				

Ценообразующий фактор «Площадь»

Этот фактор уже был рассмотрен ранее (см. рис. 2). В отношении него с использованием корреляционного метода анализа уже был получен отрицательный ответ. Тем не менее покажем, как это можно подтвердить с помощью U-критерия, для чего разобьем исходную выборку на три группы.

На рис. 8 показана диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу объектов, имеющих разные площади на трех уровнях интервалов — относительно малая площадь (менее 200 кв. м), относительно средняя площадь (200–1200 кв. м) и относительно большая площадь (более 1200 кв. м).

В целях экономии места тестирование проведем только для двух уровней интервалов площадей — относительно малой площади (менее 200 кв. м) и относительно большой площади (более 1200 кв. м), то есть различающихся по площади в шесть и более раз.

В табл. 7 показано разделение удельных цен предложения объектов, разделенных на две выборки. Кроме того, в табл. 7 проведен

Александр СЛУЦКИЙ

Рисунок 8

Диаграмма рассеяния удельных цен предложения на продажу объектов разной площади

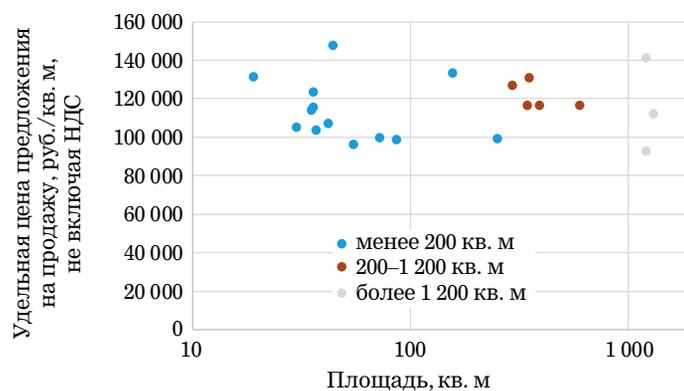


Таблица 7

Тест по критерию Манна-Уитни для объектов с относительно малой и относительно большой площадью

Ранг по удельной цене предложения на продажу в объединенной выборке	Удельные цены предложения на продажу, руб./кв. м, не включая НДС, в разделенных выборках		Ранги по удельной цене предложения на продажу в разделенных выборках	
	относительно малая площадь — менее 200 кв. м	относительно большая площадь — более 1 200 кв. м	относительно малая площадь — менее 200 кв. м	относительно большая площадь — более 1 200 кв. м
1	2	3	4	5
1		92 822		1
2	96 364		2	
3	98 837		3	
4	100 000		4	
5	104 054		5	
6	105 556		6	
7	107 143		7	
8		112 179		8
9	114 286		9	
10	115 741		10	
11	123 611		11	

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

Окончание табл. 7

1	2	3	4	5
12	131 579		12	
13	133 333		13	
14		141 535		14
15	147 727		15	
n — количество объектов в выборке			12	3
R — сумма рангов объектов в выборке			82	23
$n1 \times n2$			36	
$n \times (n + 1) / 2$			78	6
U-критерий фактический			32	19
U-критерий фактический минимальный из двух				19
U-критерий критический табличный для 11 и 4 объектов в выборках (вероятность доверия 99%)				2
Вывод: значение U фактического минимального критерия больше U критического табличного критерия, следовательно, существенного различия удельных цен в выборках нет. Рассматриваемый ценообразующий фактор с вероятностью доверия 99% не является существенным для оценки				

расчет фактического значения U-критерия, которое сравнено с критическим значением.

Тестирование в парах, включающих объекты с относительно средней площадью, лишено практического смысла по причине, о которой речь пойдет далее. Однако результат тестирования в этих парах предсказуем — существенного различия выявлено не будет.

Обобщение результатов

В итоге, проведя шесть тестов по четырем ценообразующим факторам, которые в соответствии с многочисленными «справочниками», «сборниками» и т.п. априори объявляются ценообразующими, мы во всех случаях формально с вероятностью доверия 99% получили противоположный результат — ни в одном из случаев не выявлено влияние исследованных факторов на стоимость.

Соответственно, ни о каких корректировках цен, учитывающих эти факторы, речи вестись не может, поскольку применение корректировок в этих условиях с вероятностью 99% приведет к искажению результата оценки, которое может быть существенным.

Теоретически можно дополнительно нафантазировать бесчисленное количество «ценообразующих» факторов (вид из окна, удаленность от остановок общественного транспорта и т.д.), однако с высокой степенью уверенности можно утверждать, что их формальный

Александр СЛУЦКИЙ

анализ с помощью критерия Манна–Уитни даст отрицательный результат.

Кроме того, сопоставление интервалов удельных цен предложения в рассмотренных парах, показанное в табл. 8, позволяет сделать некоторые обобщения, позволяющие упростить работу в будущем.

Как видно из табл. 8, если один интервал удельных цен в паре включает в себя (поглощает) второй интервал в паре, то влияние фактора гарантированно отсутствует и тестирование можно не проводить, что фактически и сделано в двух последних парах площади.

Такой же эффект наблюдается при существенном перекрытии двух интервалов, однако степень существенности является неопределенной, поэтому для получения убедительного результата тестирование проводить необходимо.

Таблица 8

Обобщение полученных результатов

Исследуемый фактор	Соотношение интервалов удельных цен предложения на продажу	Результат тестирования
Помещения/отдельно стоящие здания	Интервал для помещений включает в себя интервал для отдельно стоящих зданий	Влияние фактора отсутствует с вероятностью доверия 99%
Расположение в здании	Интервал для помещений выше первого этажа включает в себя интервал для помещений в цоколе и на первом этаже	Влияние фактора отсутствует с вероятностью доверия 99%
Расположение в городе		
центр/на удалении от центра	Интервал для центра города включает в себя интервал для удаленных от центра объектов	Влияние фактора отсутствует с вероятностью доверия 99%
центр/близко к центру	<i>Интервалы пересекаются в значительных частях (существенно перекрываются)</i>	Влияние фактора отсутствует с вероятностью доверия 99%
близко к центру/на удалении от центра	Интервал для объектов близко к центру включает в себя интервал для объектов на удалении от центра	Влияние фактора отсутствует с вероятностью доверия 99%
Площадь		
относительно малая/относительно большая	<i>Интервалы пересекаются в значительных частях (существенно перекрываются)</i>	Влияние фактора отсутствует с вероятностью доверия 99%
относительно малая/относительно средняя	Интервал для относительно малых площадей включает в себя интервал для относительно средних площадей	Влияние фактора выявлено не будет
относительно средняя/относительно большая	Интервал для относительно больших площадей включает в себя интервал для относительно средних площадей	Влияние фактора выявлено не будет

Доказательственная оценка залогового имущества. Анализ ценообразующих факторов

Если оба интервала не имеют пересечения вообще, то влияние фактора гарантированно будет выявлено¹, и можно не проводить тестирование, а сразу переходить к определению величины корректировки на влияние рассматриваемого фактора. Здесь важно учесть, что не имеет никакого значения, насколько сильно — на 3%, 10% или 40% — различаются меры центральной тенденции (средние значения, медианы, наиболее вероятные значения, определенные методом наименьших квадратов, и т.д.) двух интервалов. При условии непересекаемости интервалов различие выборок будет существенным, объединенная выборка — неоднородной, а результат будет включать в себя неучтенный ценообразующий фактор.

Применение полученных результатов

Проведенные здесь исследования могут служить обоснованием необходимости решения давно перезревшей проблемы — использования недостоверных данных, приводимых в разного рода «справочниках», «сборниках» и т.д., которое подменяет реальный анализ рынка «переписыванием» в отчеты непонятно откуда взятых значений, не имеющих никакой рыночной основы в конкретной ситуации рынка и объекта оценки.

В частности, совсем недавно Рабочая группа Комитета по научным и методологическим вопросам в оценочной деятельности Союза саморегулируемых организаций оценщиков (Национальное объединение) разработала методические разъяснения², в которых указывается:

«Применение “справочников”, “сборников”, “бюллетеней”, либо иных подобных по смыслу изданий для определения рыночной и иной стоимости, без приведения конкретных рыночных данных, полученных от рыночных аналогов, является недопустимой практикой оценки, ведущей, как правило, к недостоверному определению результата оценки или результата судебной стоимостной экспертизы.

В каждом конкретном случае определения рыночной и иной стоимости целесообразно использовать индивидуально подобранные объекту оценки (судебной стоимостной экспертизы) рыночные данные,

¹ Слуцкий А. Критерий Манна-Уитни в задачах анализа рынка и оценки стоимости // Теория, методология и практика оценки, 10.05.2022 (<http://tppo.su/sluckij-a-a-kriterij-manna-uitni-v-zadachax-analiza-rynka-i-ocenki-stoimosti/>).

² Методические разъяснения по применению справочников/сборников/бюллетеней корректировок и других аналогичных изданий для определения рыночной и иной стоимости при оценке объектов и производстве судебных стоимостных экспертиз / Нейман Е.И., Козин П.А., Слуцкий А.А., Бекишев Д.Ю., Шогин В.А. // Теория, методология и практика оценочной деятельности, 31.10.2023 (<http://tppo.su/metodicheskie-razyasneniya-po-primeneniyu-spravocnikov-sbornikov-byulletenej-korrektirovok-i-drugix-analogichnyx-izdaniy-dlya-opredeleniya-rynochnoj-i-inoj-stoimosti-pri-ocenke-obektov-i-proizvodstve/>).

Александр СЛУЦКИЙ

полученные путем анализа фактически осуществленных сделок или предложений о продаже объектов — это будет являться лучшей практикой оценки и судебной стоимостной экспертизы».

В заключение отметим, что не считаем проведенный довольно трудоемкий анализ строго обязательным в отчете об оценке. Как показывает многолетняя практика, для подтверждения единства ценообразования объектов-аналогов достаточно наличия сильной корреляции между ценами и площадями объектов-аналогов¹ в совокупности с удовлетворением требований по средней и максимальной ошибкам аппроксимации уравнений соответствующих аппроксимирующих трендов (15% и 35% соответственно), что доказывает однородность группы данных, а соответственно, и единство ценообразования. Эта тема будет рассмотрена на том же примере в следующей статье.

Тем не менее, оценщик или иной аналитик должен быть готов «отразить атаку» оппонента по поводу возможного игнорирования в оценке тех или иных факторов, что оптимально делать с помощью критерия Манна–Уитни. 

¹ Если эта корреляция нелинейна (притом всегда монотонна), надо предварительно привести удельные цены к некоторой единой величине площади (например, площади объекта оценки) с использованием уравнения аппроксимирующего тренда (т.е. скорректировать на площадь), а затем уже проводить тестирование.

Банки нередко повышают процентную ставку заемщикам, которые используют потребительские кредиты на предпринимательские цели. Встанет ли суд на сторону банка, если заемщик решит оспорить увеличение процентной ставки? Вправе ли банк в одностороннем порядке расторгнуть договор при возврате заемщиком товара, приобретенного в кредит?

Банк повысил ставку по потребкредиту из-за его нецелевого использования. Какими будут последствия?

Банковское сообщество не первый год беспокоит проблема направления некоторыми заемщиками-потребителями кредитных средств на предпринимательские цели. На подобную практику обратила внимание Ассоциация российских банков в письме от 17.02.2022 № А-02/5-62. Ассоциация акцентировала внимание на том, что при проведении проверок уполномоченные лица Банка России рекомендуют переквалифицировать кредиты из потребительских, регулируемых Законом № 353-ФЗ¹, в предпринимательские.

Мегарегулятору были заданы два вопроса:

1. В ситуации, когда банк выявляет факт использования заемщиком кредитных средств в предпринимательских целях, но идет навстречу потребителю и отказывается от права прекратить дальнейшее кредитование и (или) потребовать досрочного возврата заемных средств, обязан ли банк переквалифицировать договор в кредитный, регулируемый ГК РФ (без применения Закона № 353-ФЗ)?

2. Возможны ли доначисления, взыскание процентов за пользование кредитом и неустойки за пределами ограничений, установленных Законом № 353-ФЗ (например, п. 21 ст. 5)?

Официальная позиция Банка России по обозначенным вопросам весьма расплывчата. Например, в Письме от 23.03.2022 № 010-31-4/2081 Банк России сослался на свое предыдущее письмо от 24.06.2019 № 06-31-4/4888, в котором есть вывод о том, что принятие кредитором положительного решения о выдаче потребительского кредита (займа) свидетельствует о его согласии на вступление в кредитные (заемные)



Юлия СЕВАСТЬЯНОВА,
банковский юрист,
к.ю.н.

¹ Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

Юлия СЕВАСТЬЯНОВА

отношения на условиях, определенных Законом № 353-ФЗ, с соответствующим объемом взаимных прав и обязанностей. При этом, по общему правилу (п. 1 ст. 310 ГК РФ), односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются. Применительно к случаям нарушения заемщиком условия договора потребительского кредита о его использовании на определенные цели ч. 13 ст. 7 Закона № 353-ФЗ предусматривает право кредитора отказаться от дальнейшего кредитования заемщика по договору потребительского кредита и (или) потребовать полного досрочного возврата кредита.

К сожалению, Банк России не дал ответа на главный вопрос: может ли кредитор отменить гарантии, предусмотренные Законом № 353-ФЗ, в отношении заемщика, направившего денежные средства на предпринимательские нужды, что также будет означать возможность применения санкции в виде увеличения процентной ставки?

Не дождавшись четких рекомендаций, некоторые банки начали применять к заемщикам-потребителям такую меру.

Не дождавшись четких рекомендаций от Банка России, некоторые банки начали повышать процентную ставку заемщикам, которые использовали потребительский кредит на предпринимательские нужды.

Вправе ли банк увеличить процентную ставку?

Пример 1

Заемщик не предоставил в банк документы, подтверждающие целевое использование кредита. Руководствуясь соответствующим условием договора потребительского кредита, банк увеличил ставку на 3 п.п.

Потребитель обратился в суд с иском, в котором просил обязать банк:

- направить переплаченные денежные средства (неправомерно списанные банком в счет необоснованно завышенных процентов, штрафных санкций) на погашение основного долга;
- определить остаток долга по кредитному договору;
- надлежащим образом исполнять условия договора: взимать ежемесячный аннуитетный платеж строго по условиям договора в соответствии с указанной в нем процентной ставкой (до повышения) и т.д.

Решением Советского районного суда г. Самары от 04.02.2021 в удовлетворении исковых требований было отказано. Апелляционным определением Судебной коллегии по гражданским делам Самарского областного суда от 17.05.2021 решение от 04.02.2021 оставлено без изменения, апелляционная жалоба — без удовлетворения.

В кассационном суде заемщик указал на отсутствие правовой оценки его доводов о том, что включение в договор условия о повышении ставки в случае нецелевого использования кредита противоречит ст. 7 Закона № 353-ФЗ, которая предусматривает иные послед-

Банк повысил ставку по потребкредиту из-за его нецелевого использования. Какими будут последствия?

ствия нарушения обязанности целевого использования кредита. Кассация согласилась с позицией должника и направила дело на новое рассмотрение¹. При новом рассмотрении спора суды пришли к выводу, что условие кредитного договора о повышении ставки на 3 п.п. не соответствует обязательным для сторон правилам, установленным законом, действующим в момент заключения договора, и противоречит положениям ст. 7 Закона № 353-ФЗ, которая предусматривает иные последствия нарушения обязанности целевого использования кредита — расторжение кредитного договора².

Такая санкция со стороны банка, как увеличение процентной ставки за нецелевое использование потребительского кредита, является неправомерной. Кредитная организация может проиграть спор, если должник решит защитить свои права в суде.

Кроме того, существует риск неверной квалификации кредитором трат заемщика в качестве нецелевого использования средств.

Такая санкция со стороны банка, как увеличение процентной ставки за нецелевое использование потребительского кредита, является неправомерной. Кредитная организация может проиграть спор, если должник решит защитить свои права в суде.

Вправе ли банк расторгнуть договор при возврате заемщиком товара, приобретенного в кредит?

Пример 2

Банк включил в кредитный договор положение о том, что он вправе потребовать досрочного погашения задолженности и (или) в одностороннем порядке расторгнуть договор в случае возврата продавцу товара, приобретенного в кредит. Управлением Роспотребнадзора в отношении банка был составлен протокол об административном правонарушении, предусмотренном ч. 2 ст. 14.8 КоАП РФ, и вынесено постановление по делу об административном правонарушении, которым кредитная организация была привлечена к административной ответственности по ч. 2 ст. 14.8 КоАП РФ в виде штрафа в размере 11 000 руб.

Банк обратился в суд, указав, что положения ст. 821 ГК РФ позволяют ему отказаться полностью или частично от предоставления кредита (при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленная заемщику сумма не будет возвращена в срок).

Однако суд возразил, что в ст. 821 ГК РФ речь идет о том случае, когда договор между банком и заемщиком уже заключен, но кредит еще не выдан. А в п. 3.3.2 кредитного договора речь идет о праве банка потребовать досрочного погашения задолженности и (или)

¹ Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 19.10.2021 № 88-19625/2021.

² Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 14.02.2023 № 88-3608/2023 по делу № 2-113/2021.

Юлия СЕВАСТЬЯНОВА

Условие кредитного договора о праве банка в одностороннем порядке расторгнуть договор в случае возврата клиентом продавцу товара, приобретенного в кредит, противоречит ст. 310, 422 ГК РФ, ст. 16 Закона № 2300-1 и ущемляет права потребителя.

в одностороннем порядке расторгнуть кредитный договор в том случае, когда договор заключен и кредит уже выдан.

Довод банка о том, что возврат клиентом товара является нарушением целевого расходования денежных средств по договору (ст. 814 ГК РФ), суд отклонил. По мнению суда, возврат товара сам по себе не свидетельствует о наличии оснований для одностороннего расторжения договора. Возврат товара фирме (продавцу) не является обстоятельством, свидетельствующим о том, что заемщик нецелевым образом израсходовал кредит, поскольку, возвратив товар, потребитель может приобрести другой товар в соответствии с целями, на которые кредит был выдан. Ограничение прав потребителя на выбор товара, который он вправе сделать самостоятельно в соответствии с законодательством о защите прав потребителей, путем досрочного расторжения кредитного договора недопустимо, поскольку не основано на законодательстве. Кроме того, возврат товара не свидетельствует об умышленном нарушении условий кредитного договора, предусматривающих целевое использование кредита. Возврат товара может быть осуществлен покупателем в соответствии с Законом № 2300-1¹. Это право потребителя гарантируется указанным законом.

Таким образом, изложенные в п. 3.3.2 договора условия необоснованно предоставляют банку право на односторонний отказ от исполнения договора, что противоречит ст. 310, 422 ГК РФ, ст. 16 Закона № 2300-1 и ущемляет права потребителя.

Банк включил в типовой кредитный договор с заранее определенными условиями положения, которые позволяют ему при некоторых обстоятельствах в одностороннем порядке изменить срок действия договора, потребовав досрочного возврата кредита. Само по себе наличие или появление обстоятельств, которые могут осложнить или сделать невозможным своевременное исполнение клиентом обязательств по кредитному договору, в том числе ухудшение финансового положения заемщика, не может быть основанием для предъявления требования о досрочном возврате кредита, так как эти обстоятельства могут иметь место в силу объективных причин, не будучи связанными с неправомерными действиями самого заемщика.

Суд решил, что обозначенные положения договора нарушают права потребителя, являющегося заемщиком по кредитному договору, и банк был правомерно привлечен Роспотребнадзором к ответственности по ч. 2 ст. 14.8 КоАП РФ². 

¹ Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».

² Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 02.08.2012 по делу № А55-14106/2012.

Ответы на вопросы

Как рассчитывать показатель иммобилизации после внесения изменений в Положение № 646-П?

Первого апреля 2024 г. вступает в силу п. 1.3.2 Указания № 6408-У¹, расширяющий перечень косвенных вложений банков в недвижимое имущество, принимаемых в расчет показателя иммобилизации².

В соответствии с этим пунктом в п. 4.2.2 Положения № 646-П³ вносятся изменения, предусматривающие включение в расчет показателя с 01.04.2024 ссуд, предоставленных банком заемщику для приобретения недвижимости, принадлежащей банку, либо для финансирования создания объектов недвижимости, которые в дальнейшем перейдут к банку.

Указание № 6408-У предусматривает возможность не включать в расчет показателя кредиты, которые одновременно соответствуют нескольким критериям:

- размер первоначального взноса — не менее 15% от стоимости имущества;
- равномерный (не реже одного раза в год) график погашения;
- финансовое положение заемщика — не хуже, чем среднее;
- заемщик не является связанным с банком лицом;
- кредит предоставлен на рыночных условиях.

У банков возникли сомнения в возможности применять новую редакцию п. 4.2.2 Положения № 646-П к действующим кредитам, выданным до 01.04.2024.

Например, по действующему кредиту заемщик на протяжении ряда лет в установленный договором срок, а также досрочно погашает задолженность. Однако первоначальный взнос по кредиту может составлять 5–10% (т.е. меньше установленного минимального значения 15%) или может отсутствовать равномерный график погашения кредита. В то же время остаток ссудной задолженности по кредиту на 01.04.2024 или на текущую дату может составлять менее 50% от первоначальной суммы основного долга. Такой кредит при буквальном прочтении новой нормы следует включать в расчет показателя.

При этом залоговая недвижимость по такому кредиту не может быть быстро возвращена на баланс банка. Возврат возможен только при дефолте заемщика в рамках процедуры банкротства путем реализации через публичные торги с большим дисконтом.

Выполнение требования к финансовому состоянию заемщика, установленного Указанием № 6408-У, также, по мнению банков,

¹ Указание Банка России от 10.04.2023 № 6408-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 04.07.2018 № 646-П "О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")».

² Вложения кредитной организации, превышающие сумму источников основного и дополнительного капитала, осуществляемые в приобретение (аренду) основных средств (в том числе земли), сооружение (строительство) и создание (изготовление) основных средств (за вычетом начисленной амортизации, накопленных убытков от обесценения), в недвижимость, временно не используемую в основной деятельности, в сооружение (строительство) объектов недвижимости, временно не используемой в основной деятельности (за вычетом начисленной амортизации, накопленных убытков от обесценения), долгосрочные активы, предназначенные для продажи, а также запасы.

³ Положение Банка России от 04.07.2018 № 646-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")».

Ответы на вопросы

не всегда может быть однозначно оценено по выданной до 01.04.2024 ссуде.

Например, финансовое положение заемщика при выдаче кредита могло оцениваться как хорошее или, наоборот, как плохое. На текущую дату финансовое положение заемщика, напротив, может быть оценено как плохое или как хорошее. При этом заемщик на протяжении 2–5 лет своевременно исполняет свои обязательства по кредиту, в результате чего погашено больше половины суммы первоначальной задолженности. В соответствии с новой редакцией п. 4.2.2 Положения № 646-П такой кредит следует включать в расчет показателя.

По мнению банков, если по действующим кредитам погашена значительная часть ссудной задолженности и (или) текущая стоимость залогового обеспечения (приобретенной недвижимости) существенно превышает остаток долга, включать такие кредиты в расчет показателя нецелесообразно. Тем более что риск потерь регулируется путем формирования резерва в соответствии с Положением № 590-П¹.

В описанной ситуации требования банка могут удовлетворяться при дефолте заемщика за счет средств от реализации залогового обеспечения. Таким образом, отсутствует риск обратной постановки на баланс банка непрофильного актива.

Вопрос 1

Подлежит ли применению регулирование, предусмотренное п. 4.2.2 Положения № 646-П в редакции Указания № 6408-У, ко всем кредитам или только к кредитам, выданным после 01.04.2024?

Ответ

Банк России отмечает², что регулирование, предусмотренное п. 4.2.2, будет применяться к кредитам, предоставленным после 01.04.2024.

Вопрос 2

Правильно ли банки понимают, что ссуды должны удовлетворять одновременно всем приведенным в п. 4.2.2 критериям для исключения ссуды из расчета показателя иммобилизации на 01.04.2024? Должны ли данные критерии выполняться также на последующие даты выдачи ссуды и все отчетные даты существования задолженности на балансе банка?

Ответ

Для исключения из расчета показателя иммобилизации ссуды должны одновременно удовлетворять всем условиям, перечисленным в п. 4.2.2, на дату выдачи. На все последующие отчетные даты должны выполняться все критерии, за исключением рыночных условий предоставления ссуды, которые должны соблюдаться на дату внесения последних изменений в договор в части процентной ставки.

Вопрос 3

Следует ли банку проводить периодическую оценку соблюдения критериев для целей исключения ссуды из расчета показателя или достаточно оценки на дату выдачи кредита? Нужно ли соответственно вносить текущие корректировки?

Ответ

С учетом ответа на вопрос 2 банку необходимо проводить оценку ссуд на соответствие

¹ Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».

² Ответ Банка России от 31.01.2024 № 23-6/66 на письмо АРБ от 01.12.2023 № А23-02/1Х-551.

Как рассчитывать показатель иммобилизации после внесения изменений в Положение № 646-П?

условиям, перечисленным в п. 4.2.2. При выявлении несоответствия ссуды условиям они включаются в расчет показателя иммобилизации начиная с отчетной даты, следующей за датой выявления несоответствия.

Вопрос 4

Корректно ли в расчет показателя включать текущий размер ссудной задолженности за вычетом фактически сформированного резерва по ссуде пропорционально первоначальному целевому использованию кредита в случае, когда в рамках одного кредитного договора заемные средства были использованы частично на приобретение недвижимого имущества, а частично на иные цели?

Ответ

В показатель иммобилизации следует включать вложения банка в объект недвижимости в части, оплачиваемой за счет кредитных

средств банка (за вычетом резерва, относящегося к этой части).

Вопрос 5

Можно ли считать размер первоначального взноса по ссуде для оценки показателя как сумму фактического первоначального взноса и сумму средств заемщика, направленных на погашение основной задолженности по данному кредиту (ссуде)?

Ответ

Нет. Размер первоначального взноса по ссуде (в процентах) определяется как отношение суммы первоначального взноса к стоимости приобретаемого актива в момент ее выдачи, умноженное на 100%. При этом в расчет показателя иммобилизации включается часть иммобилизованного актива, в отношении которого задолженность по ссуде, направленной на его приобретение, заемщиком не погашена. 

Ответы на вопросы

Рассчитывать ли показатели КРС и РСК по ПФИ на возврат денежных средств за акции?

Аудиторско-консультационная группа «Коллегия Налоговых Консультантов»¹

Вопрос

Банк планирует заключить сделки:

— покупка акций компании X, данные акции предлагаются к приобретению в портфель ценных бумаг, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток до размещения акций на первичном рынке (срочная сделка);

— и одновременно сделка внебиржевого пут-опциона на продажу данных акций на срок свыше 180 дней.

Опцион заключен с дочерней компанией компании X, обязательства которой обеспечиваются поручительством компании X.

После поставки ценных бумаг (в дни первичного размещения акций на бирже) акции будут учтены банком на балансе как вложения в долевые ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Вследствие этого срочная сделка на требование по поставке ценных бумаг и обязательство денежных средств закрывается (1).

Сделка внебиржевого пут-опциона будет подвержена рыночному риску в соответствии с нормами Положения № 511-П²:

— в части фондового риска на акции;
— в части позиций по опциону (2) в соответствии с абз. 6 п. 1.6 Положения № 511-П

с учетом коэффициента «дельта» (п. 1.8 Инструкции № 178-И³);

— в части общего процентного риска на обязательства по поставке денежных средств по ПФИ, по которым рассчитывается фондовый риск, в соответствии с абз. 6 п. 2.1 Положения № 511-П.

Должен ли банк рассчитывать КРС и РСК по ПФИ на возврат денежных средств за акции компании X в соответствии с Инструкцией № 199-И⁴ и Положением № 754-П⁵ (код 8811)?

Ответ

По рассматриваемому опциону банк должен рассчитывать показатели КРС и РСК.

При расчете нормативов достаточности капитала по формуле, определенной в п. 2.1.1 Инструкции № 199-И, участвуют в числе прочего показатели:

— КРС — величина кредитного риска по ПФИ и договорам, не являющимся ПФИ, в соответствии с условиями которых величина требований и величина обязательств сторон рассчитываются на основе процентных ставок, курсов валют, цен на товары (включая драгоценные металлы) со сроком расчета и (или) поставки, превышающим минимальный срок, предусмотренный обычаями

¹ mosnalogi.ru.

² Положение от 03.12.2015 № 511-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска».

³ Инструкция Банка России от 28.12.2016 № 178-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями».

⁴ Инструкция Банка России от 29.11.2019 № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией».

⁵ Положение Банка России от 12.01.2021 № 754-П «Об определении банками с универсальной лицензией величины кредитного риска по производным финансовым инструментам».

Рассчитывать ли показатели КРС и РСК по ПФИ на возврат денежных средств за акции?

делового оборота для данного вида договоров, но не ранее третьего рабочего дня после дня заключения договора, рассчитываемая в соответствии с Положением № 754-П (код 8811¹);

— РСК — величина риска изменения стоимости кредитного требования в результате ухудшения кредитного качества контрагента, рассчитанная в соответствии с приложением 7 к Инструкции № 199-И (код 8866).

Расчет КРС

Согласно п. 1.1 Положения № 754-П, банк рассчитывает величину кредитного риска по ПФИ (КРС) в отношении договоров, определяемых в качестве ПФИ, в том числе в соответствии с Законом № 39-ФЗ, Указанием № 3565-У².

На основании п. 1.2 Положения № 754-П ПФИ, базисным активом которых являются долевые ценные бумаги, индексы долевых ценных бумаг, а также рассчитываемые на их основании показатели (в т.ч. волатильность цен опционов на индекс РТС), выделяются в категорию «фондовые ПФИ».

В рамках категории ПФИ для ПФИ, заключенных на условиях генерального соглашения (единого договора), обязательства по которым могут быть прекращены в соответствии с п. 1 ст. 4.1 Закона № 127-ФЗ³ или в отношении которых правом иностранного государства, подлежащим применению судом, уполномоченным на рассмотрение дел в рамках банкротства, допускается процедура ликвидационного неттинга (далее — группа неттинга), банк в соответствии с требованиями п. 1.3, 4.1–4.5 Положения № 754-П опре-

деляет ПФИ, для которых признает частичный или полный взаимозачет требований и обязательств сторон для целей расчета потенциального кредитного риска (далее — группа хеджирования) (п. 1.3 Положения № 754-П).

Банк разделяет ПФИ на группы хеджирования, в числе которых выделяют единую группу хеджирования для фондовых ПФИ, входящих в группу неттинга (п. 1.3.1.4 Положения № 754-П).

При расчете КРС банк включает обеспечение по ПФИ, перечисленное (внесенное) контрагентом по ПФИ (таблица приложения 1 к Положению № 754-П), в расчет величины, подверженной риску возникновения у банка финансовых потерь (убытков) вследствие неисполнения контрагентом банка обязательств по ПФИ до момента завершения расчетов, предусмотренных этим ПФИ (далее — ВРС), определяемой в соответствии с п. 2.1 Положения № 754-П, путем уменьшения перечисленного (внесенного) контрагентом по ПФИ обеспечения на коэффициенты, определяемые в соответствии с таблицей приложения 1 (п. 1.4 Положения № 754-П). Согласно таблице, обеспечение в виде поручительства относится к «иному обеспечению» и принимается в расчет величины, подверженной риску, с дисконтом в 100%, то есть фактически не учитывается.

При расчете КРС в качестве обеспечения по ПФИ банк не включает в числе прочего ценные бумаги эмитента — контрагента банка по данному ПФИ и (или) эмитентов — лиц, аффилированных с контрагентом банка по данному ПФИ, определяемых в соответствии

¹ В данный код не включается величина кредитного риска по ПФИ, по которым кредитный риск рассчитывается на основе ПВР (подхода на основе внутренних рейтингов).

² Указание Банка России от 16.02.2015 № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов».

³ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Ответы на вопросы

со ст. 4 Закона № 948-1¹, в качестве обеспечения, которое вносит (перечисляет) банку контрагент по ПФИ.

Для каждой группы неттинга банк рассчитывает ВРС по формуле (п. 2.1 Положения № 754-П):

$$\text{ВРС} = \alpha \times (\text{ВТР} + \text{ВПР}),$$

где α — коэффициент, равный 1,4;

ВТР — текущий кредитный риск (стоимость замещения ПФИ), отражающий потери банка в случае неисполнения обязательств контрагентом по ПФИ до момента завершения расчетов по ПФИ на дату расчета кредитного риска по ПФИ, рассчитываемый согласно п. 2.2 Положения № 754-П в случае признания банком ПФИ немаржируемым;

ВПР — потенциальный кредитный риск, отражающий потери банка в связи с изменением стоимости базисного актива в течение периода закрытия позиции в случае нарушения обязательств контрагентом по ПФИ до момента завершения расчетов по ПФИ, рассчитываемый согласно п. 2.4 Положения № 754-П для временного интервала, равного для немаржируемых ПФИ одному году с даты расчета кредитного риска по ПФИ.

Банк при расчете КРС относит к немаржируемым такие ПФИ, условиями которых не предусмотрено перечисление (внесение) обеспечения, величина которого определяется на основании изменения стоимости базисного актива ПФИ (п. 2.1.2 Положения № 754-П).

В целях расчета ВРС каждый ПФИ, не входящий в группу неттинга, рассматривается как составляющий собственную группу неттинга (п. 2.1.4 Положения № 754-П).

КРС рассчитывается путем применения к полученной величине ВРС коэффициента риска в зависимости от контрагента в соответствии с п. 2.3 Инструкции № 199-И

(в случае принятия банком решения согласно п. 1.7 Инструкции № 199-И — в соответствии с п. 3.3 Инструкции № 199-И) (п. 2.7 Положения № 754-П).

Банк включает совокупный КРС, рассчитанный как сумма КРС по всем группам неттинга, в расчет обязательных нормативов в соответствии с п. 2.1 Инструкции № 199-И (в случае принятия банком решения согласно п. 1.7 Инструкции № 199-И — в соответствии с п. 3.1) и формирует таблицу «Величина кредитного риска по ПФИ» (рекомендуемый образец приведен в приложении 2 к Положению № 754-П).

Банк не рассчитывает КРС по биржевым и внебиржевым ПФИ, обязательства по которым допущены к клирингу с участием центрального контрагента, в отношении:

— требований банка — участника клиринга к центральному контрагенту, в том числе возникших при осуществлении банком брокерской деятельности по заключению ПФИ в части исполнения сделок клиентов;

— требований банка — участника клиринга к клиенту (контрагенту), возникших при осуществлении банком брокерской деятельности по заключению ПФИ;

— требований банка к контрагенту — участнику клиринга, возникших при осуществлении контрагентом брокерской деятельности по заключению ПФИ.

Приходим к следующим выводам.

Рассматриваемый опцион на основании п. 2 Указания № 3565-У классифицируется как ПФИ и подпадает под действие Положения № 754-П.

Опцион относится к немаржируемым ПФИ, если не предусматривает перечисление сто-

¹ Закон РСФСР от 22.03.1991 № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Рассчитывать ли показатели КРС и РСК по ПФИ на возврат денежных средств за акции?

ронами обеспечения, определяемого на основании изменения стоимости акций компании X.

Приобретенные банком при первичном размещении акции компании X в целях расчета кредитного риска по ПФИ не могут быть признаны полученным банком обеспечением по опциону, так как являются собственностью банка и, как следствие, не могут обеспечивать требования самого банка к третьим лицам. Обеспечение в виде поручительства материнской компании также не подлежит включению в расчет величины, подверженной риску, в связи с его 100-процентным дисконтированием.

КРС рассчитывается путем применения к величине ВРС коэффициента риска в зависимости от контрагента по опциону в соответствии с п. 2.3 Инструкции № 199-И. В свою очередь величина ВРС рассчитывается по сумме текущего кредитного риска и потенциального кредитного риска. В частности, величина текущего кредитного риска в отсутствие обеспечения по опциону будет определяться величиной справедливой стоимости опциона (остатком на счете 52601).

Расчет РСК

В соответствии с приведенной в приложении 7 к Инструкции № 199-И методикой расчета риска изменения стоимости кредитного требования в результате ухудшения кредитного качества контрагента (РСК) (далее — Методика 1) оценка указанного риска производится в отношении заключенных на внебиржевом рынке ПФИ (п. 1).

При расчете РСК банк может учитывать ПФИ, приобретенные для уменьшения РСК, базисным (базовым) активом которых явля-

ется сообщение об обстоятельствах, свидетельствующих о неисполнении или ненадлежащем исполнении одним или несколькими государствами, муниципальными образованияами или юридическими лицами (контрольное лицо) своих платежных обязанностей или об ухудшении их платежеспособности (кредитное событие) (далее — кредитные свопы) (п. 3 Методики 1).

Показатель РСК рассчитывается по формуле, приведенной в п. 4 Методики 1.

В соответствии с приведенной в приложении к Инструкции № 183-И¹ методикой расчета кредитного риска по ПФИ (далее — Методика 2):

— оценка кредитного риска осуществляется в отношении заключенных на внебиржевом рынке договоров, являющихся ПФИ (п. 1);

— для расчета кредитного риска по ПФИ определяются следующие составляющие (п. 2):

а) текущий кредитный риск (стоимость замещения финансового инструмента), отражающий на отчетную дату величину потерь в случае неисполнения контрагентом своих обязательств;

б) потенциальный кредитный риск (риск неисполнения контрагентом своих обязательств в течение срока от отчетной даты до даты валютирования в связи с неблагоприятным изменением стоимости базисного (базового) актива);

— текущий кредитный риск по ПФИ, которые удовлетворяют требованиям п. 1 и 3 ст. 4.1 Закона № 127-ФЗ, равен превышению суммы справедливых стоимостей всех ПФИ, представляющих собой актив, над суммой справедливых стоимостей всех ПФИ, представляющих собой обязательство, с учетом

¹ Инструкция Банка России от 06.12.2017 № 183-И «Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией».

Ответы на вопросы

перечисленных возвратных первоначальных и (или) периодических платежей (разница между остатками на балансовых счетах 52601 и 52602). Текущий кредитный риск по ПФИ, не включенным в соглашение о неттинге по ПФИ, равен величине справедливой стоимости ПФИ, представляющего собой актив (балансовый счет 52601). По проданным опционам, не включенным в соглашение о неттинге по ПФИ, текущий кредитный риск (стоимость замещения) не рассчитывается (п. 3);

— потенциальный риск по ПФИ, не включенным в соглашение о неттинге по ПФИ, рассчитывается путем умножения стоимости ПФИ, по которой он отражен на дату заключения договора (сделки) на внебалансовых счетах (номинальная контрактная стоимость), на коэффициенты в зависимости от срока, оставшегося от отчетной даты до даты валютирования, в соответствии с таблицей, приведенной в п. 4 Методики 2. Величина потенциального риска не рассчитывается для проданных опционов (п. 4);

— величина, подверженная риску, определяется как сумма величин текущего и потенциального рисков (п. 5).

В силу п. 2 Методики 1 она не распространяется на сделки с участием организаций, осуществляющих функции квалифицированного центрального контрагента, указанного в коде 8846.

Таким образом, показатель РСК рассчитывается в отношении всех внебиржевых ПФИ, за исключением прямо поименованных в Методике 1, в числе которых купленные опционы не значатся. Соответственно банку в отношении рассматриваемого опциона необходимо рассчитывать показатель РСК. При этом:

— показатель A_{ind} в формуле расчета показателя РСК, показатели M_k , N_k , D_k в формуле расчета показателя A_i не определяются, так как предназначены для расчета РСК с учетом кредитных свопов;

— показатель EA_j равен показателю КРС, рассчитанному в соответствии с приложением к Инструкции № 183-И. 